

Dr. David Rosenberg

O SUCESSO

High Success for All

WILEY



O SUCESSO
não OCORRE
POR *acaso*



OBRAS DO AUTOR

- Comunicação Global
- Emagreça Comendo
- A Magia da Comunicação
- Pés no Chão, Cabeça nas Estrelas
- Prosperidade
- Auto-estima
- Viajando no Tempo
- Coleção Evolução
- Melhor do que Bom
- Criando & Mantendo Sucesso Empresarial

Dr. Lair Ribeiro

O SUCESSO

não OCORRE
POR *acaso*



SUMÁRIO DAS LEIS

I	AS LEIS BÁSICAS DO SUCESSO <i>Aprendendo com o Universo</i>	10
II	LEI DO AUMENTO <i>Aprendendo o que focalizar</i>	24
III	VISUALIZAÇÃO E EXPERIÊNCIA <i>Dois lados de uma mesma moeda</i>	34
IV	DISSONÂNCIA COGNITIVA <i>Forças antagônicas gerando conflito</i>	42
V	ENVOLVENDO & COMPROMETENDO <i>A diferença que faz a diferença</i>	48
VI	UM, DOIS E TRÊS — <i>Ocorrência estabelecendo tendência</i>	54
VII	ESCASSEZ E ABUNDÂNCIA <i>A escolha depende da percepção</i>	60
VIII	AMOR INCONDICIONAL <i>Emoção sobrepujando razão</i>	70
IX	ATRAÇÃO EM AÇÃO <i>Confirmando a semelhança</i>	76
X	O PARADOXO UNIVERSAL <i>Aceitando o inaceitável</i>	80
XI	TRANSCENDÊNCIA & LIVRE ARBÍTRIO <i>Escolhendo ser livre</i>	86
XII	AGRADECENDO & ARRISCANDO <i>Gratidão e prosperidade</i>	94
XIII	MANIFESTAÇÃO FÍSICA <i>A mente agindo como co-criadora</i>	98
XIV	SINERGIA <i>Fazendo mais com menos</i>	106
XV	HARMONIA HARMÔNICA <i>A lei das leis</i>	118
XVI	EVOLUÇÃO & EVOLUÇÃO <i>A dinâmica universal</i>	124
XVII	UNIDADE SEM COMPLEXIDADE <i>Um por todos, todos por um</i>	128
XVIII	CONHECIMENTO E SABEDORIA <i>Inteligência a serviço do Ser</i>	132

SUMÁRIO DOS CAPÍTULOS

Introdução	7
1. A "diferença" que faz a diferença	11
2. O mundo das ilusões	25
3. Gostando mais de você	35
4. A ciência do sucesso	41
5. É preciso crer para ver	47
6. Os hemisférios cerebrais	53
7. Melhore sua auto-estima	61
8. Você pode mudar sua vida	71
9. Comunique-se positivamente consigo mesmo	75
10. Uma moeda no fundo do mar	79
11. Comunicando-se plenamente	85
12. Quem realiza seus sonhos é você mesmo	93
13. Pense grande	99
14. Saltando para fora do aquário	105
15. Todo problema tem solução	117
16. Para quem você trabalha?	123
17. O azar pode ser sorte	127
18. Faça o que precisa ser feito	133
19. Estruturando seu negócio	137
20. Tendo uma visão global	143
21. Amanhã de manhã	148
22. Sua vida em suas mãos	152

INTRODUÇÃO

Tomar café da manhã em Londres e, quatro horas depois, almoçar em Nova Iorque era totalmente impossível há alguns anos. Hoje, você pode fazer isso: basta viajar em um avião supersônico, como o Concorde, e você atravessará o Atlântico mais rapidamente do que o som. Há cem anos, você teria que fazer essa viagem de navio e levaria semanas para fazer o mesmo percurso.

Impressionado com o progresso no mundo dos transportes? Então fique atento, porque tenho boas notícias para você:

Houve grandes progressos também no campo do desenvolvimento humano. O que antes levaria um longo tempo para se aprender, pode hoje ser apresentado em um livro relativamente curto e fácil de ser entendido.

Você tem um desses livros agora em suas mãos. A leitura destas páginas pode transformar sua vida para todo o sempre. Eu disse "pode"; não estou garantindo que irá transformar, porque só ler não resolve nada. Se apenas o ato de ler resolvesse, bastaria que você lesse a Bíblia para que o paraíso eterno já estivesse garantido.

Mas a leitura deste livro, aliada ao entendimento do material apresentado e à sua aplicação no dia-a-dia, pode trazer resultados surpreendentes ao seu viver.

Este livro analisa e simplifica idéias complexas a respeito da essência do sucesso pessoal e profissional. O conhecimento aqui apresentado foi extraído tanto da minha vivência pessoal – do meu sucesso como indivíduo e como médico – como também das últimas descobertas científicas no campo do desenvolvimento humano. Várias técnicas foram usadas, tais como: Aprendizado Acelerado, Pensamento Lateral, Gestalt, Programação Neurolingüística (PNL) e outras.

Tudo que aqui é apresentado tem por finalidade apoiá-lo no uso do seu potencial de transformar seus sonhos em realidade. As instruções, metáforas e histórias são instrumentos utilizados para incorporar na sua estrutura psicológica os princípios comuns às pessoas bem-sucedidas.

Fazendo parte dessa abordagem, cada capítulo vem acompanhado de uma *Lei Universal*. É universal porque funciona em qualquer lugar: na sua casa, no seu trabalho, na sua cidade, em qualquer parte do universo onde você estiver, independente das circunstâncias.

Estas leis não são resumos dos capítulos, mas sim "unidades de ensino" independentes. Elas oferecem uma alternativa, um modo poético de reter o significado mais profundo do conhecimento apresentado.

*Sucesso é apenas uma questão de sorte.
Pergunte a qualquer fracassado.*

Earl Wilson

O livro que você tem nas mãos é simples e complexo ao mesmo tempo. Os fatos mais complexos, quando analisados sistematicamente, são na verdade mais simples do que pareciam.

É um livro simples na leitura e complexo nos resultados. Se você se propuser a lê-lo seriamente, várias surpresas surgirão e você estará capacitado a *fazer mais com menos*.

Estamos quase chegando ao final desta introdução e quero enfatizar um detalhe muito importante para você. **Este livro foi escrito para ser lido várias vezes.**

A repetição é a mãe do aprendizado. Assim, *os princípios do sucesso* servirão como uma meditação, na qual você poderá refletir a respeito e conseguir que eles se tornem uma parte de você. Cada vez que você reler este material, algo novo irá surgir. Você receberá em cada leitura aquilo que mais estiver precisando no momento.

Desaperte as amarras e prepare-se para uma viagem fascinante rumo ao lugar onde você passará o resto da sua vida – **o seu futuro.**

Amor e Sabedoria

Minhas idéias
são poderosas
porque não me
pertencem. Elas
são o bom senso
organizado.

Stephen Covey

AS LEIS BÁSICAS DO SUCESSO

Aprendendo com o Universo

O Tempo é o mais persistente dos mestres, só que infelizmente termina matando todos os seus discípulos.

Você pode ter somente o tempo como mestre e sofrer as conseqüências advindas da demora, ou acelerar o processo utilizando a experiência alheia.

O mestre dos mestres é, sem dúvida, o próprio **Universo**. Se você conseguir incorporar na sua estrutura psicológica as Leis Universais, sucesso e sabedoria serão algumas das conseqüências.

O Universo é pura inteligência. Ordenado, incapaz de ser criado sozinho, regido por leis imutáveis e soberanas. Estas leis são absolutas na sua essência, interdependentes na sua aplicabilidade, independente do tempo e espaço onde atuam, dependentes da intenção e consciência divina presentes em cada um de nós. Elas têm como finalidade manter a ordem no caos, o amor no ódio, a sabedoria na ignorância, a saúde na presença da doença e a eternidade no mais provisório momento.

CAPÍTULO 1



A "DIFERENÇA" QUE FAZ A DIFERENÇA

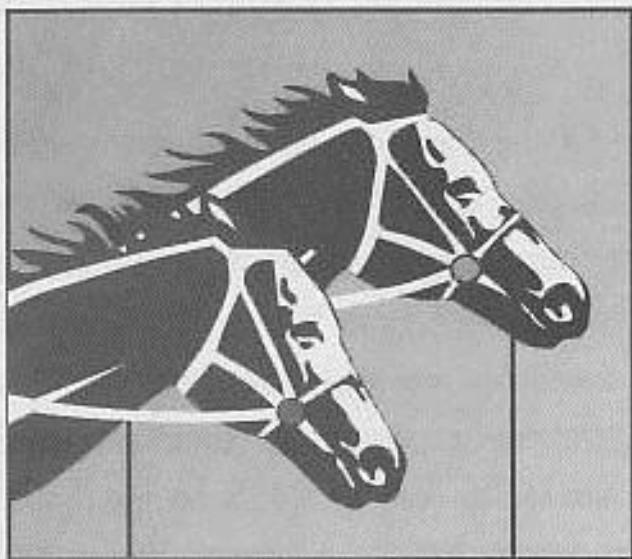
Olhe à sua volta. O lugar onde você se sentou para ler este livro, o ambiente, as pessoas, os objetos, suas condições atuais de vida, trabalho, saúde, lazer. Pense em seus amigos, nas condições que cada um deles conquistou, e também nas pessoas em geral, com quem você tem algum contato. Pense em algumas personalidades bem-sucedidas e famosas, que você admira, e percorra com a mente a imagem dessas pessoas e de seu padrão de vida, nos mínimos detalhes. Procure ver os motivos de sua admiração por essas pessoas.

S U C E S S O

É MEDIDO EM CENTÍMETROS



Fig. 1



2º LUGAR
US\$ 5,000

1º LUGAR
US\$ 15,000

Agora olhe bem dentro de você. Tente perceber como está se sentindo neste exato momento. Como estão indo aqueles sonhos acalentados há tantos anos? Foram realizados plenamente? Parcialmente? Foram "arquivados"? Deram lugar a opções mais "reais"? Foram adiados para alguma ocasião mais propícia? Ou continuam piscando em certos momentos, no painel dos seus pensamentos mais íntimos? Você se sente satisfeito com o que já conquistou na vida? Almeja mais? Acredita nas suas chances? O que está faltando, afinal, para que você consiga ser realmente bem-sucedido?

Uma pessoa bem-sucedida não é muito diferente de outra que não consegue o que quer na vida.

A distância é muito menor do que parece. O sucesso mede-se em centímetros. Veja por exemplo, na figura 1, a chegada de uma corrida de cavalos. O primeiro colocado ganhou um prêmio de 15 mil dólares e, o segundo, de cinco mil dólares. Isso quer dizer que o primeiro cavalo seria três vezes mais rápido que o segundo? Claro que não! Na verdade, se medirmos a diferença da chegada entre eles e dividirmos pelo total da pista, quanto mais rápido o segundo colocado precisaria ter corrido para chegar na frente do primeiro? Quase nada!

Isto significa que uma pequena diferença em desempenho faz uma tremenda diferença no resultado. Daqui

Pegue por
ação, não
por omissão.
Comandante
Rolim Amaro

a uma semana, todos vão se lembrar do nome do cavalo vencedor e já terão se esquecido do segundo. Mas a diferença entre os dois foi minimal!

Assim é na vida: o profissional que está ganhando três vezes mais do que o outro não está correndo ou fazendo três vezes mais, nem tem o triplo de conhecimento ou de inteligência. A diferença é mínima, mas é A "DIFERENÇA" QUE FAZ A DIFERENÇA.

...

Se eu perguntasse às pessoas o que é *Sucesso*, receberia uma série de respostas diferentes. Por isso, vamos dar uma definição que servirá para todo mundo:

— Sucesso é conseguir o que você quer!

Isso é diferente de **Felicidade**, que é querer o que já se conseguiu. Para ser feliz você não precisa de mais nada. Basta você estar satisfeito com o que possui; é uma questão de aceitação mental.

Nada impede você de continuar querendo e ambicionando outras coisas. O problema é que as pessoas estão ligando **Felicidade** ao **Sucesso**; então a conversa geralmente fica assim:

- Quando for adulto, eu vou ser feliz!
- Quando eu me formar, serei feliz!
- ... Quando me casar, quando os filhos nascerem,

quando eles se formarem, quando eles casarem, quando os netinhos nascerem, quando eu me aposentar... e assim, a vida passa como um gato caminhando num telhado de zinco quente: a gente só sente o calorzinho.

...

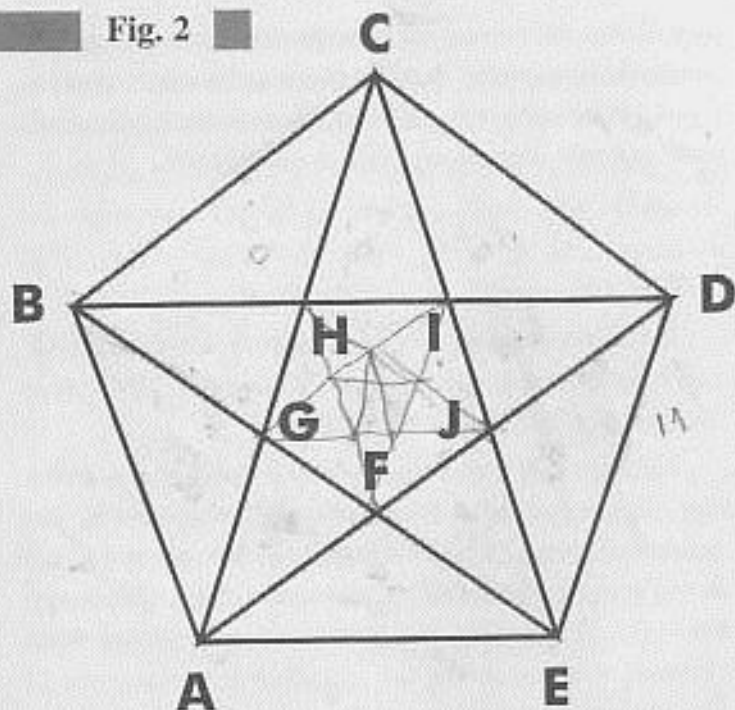
Este livro não se propõe a ensinar como ser feliz: isso é uma decisão que pertence a cada um. Nós vamos discutir, sim, a **Ciência do Sucesso**.

Parte do que vamos apresentar é baseada nos trabalhos do pesquisador Napoleon Hill, contratado por Andrew Carnegie (provavelmente o homem mais rico de sua época) para uma estranha tarefa. Carnegie encontrou o jovem Napoleon Hill numa festa, quando este tinha 19 anos, e ofereceu-lhe um trabalho: pesquisar por 25 anos o que havia de comum nas pessoas bem-sucedidas. Ele pensou durante uma semana e finalmente decidiu aceitar a proposta. Quando concluiu seu trabalho, Napoleon Hill descobriu quais eram as características das pessoas bem-sucedidas.

Sucesso, portanto, tornou-se uma ciência. Você pode estudar e aprender como ser bem-sucedido na vida. Este livro lhe oferece esta oportunidade.

...

■ Fig. 2 ■



Conte os triângulos da figura 2. Quantos são? As respostas são as mais variadas. Já ouvi desde 10 até 150. Primeiro tente resolver sozinho.

Contou todos? A grande maioria dos leitores não consegue identificar todos os triângulos. Se quiser conferir a resposta, veja a figura 2A.

Um exemplo simples como este pode nos ensinar que sempre é possível melhorar na vida – não importa quão bem-sucedido você seja. Nós não usamos sequer cinco por cento da nossa capacidade cerebral. Einstein

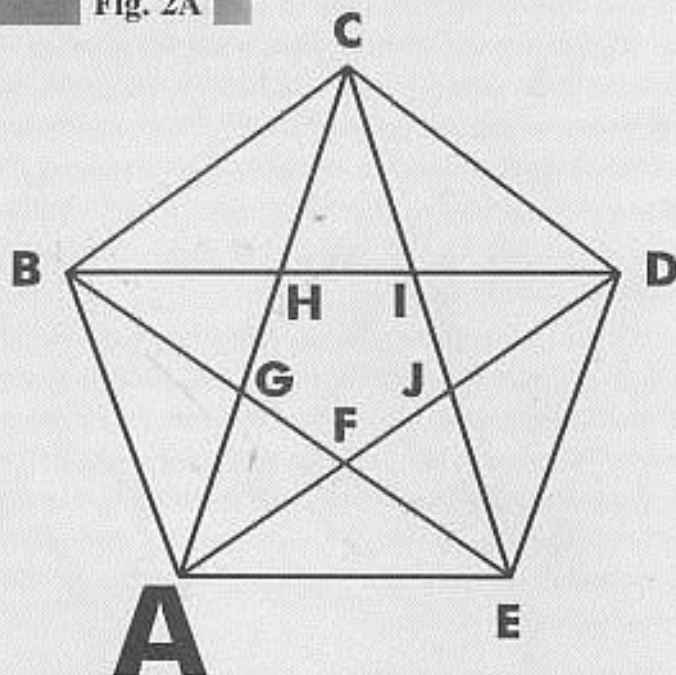
provavelmente não usou nem 10 por cento: seu cérebro foi estudado em todos os detalhes, e não foi possível diferenciá-lo do de um idiota.⁴ A diferença, portanto, não está na anatomia e sim na programação.⁵ Se compararmos o cérebro humano com os computadores, veremos que não é o *hardware* (o equipamento) que faz um indivíduo mais inteligente do que outro, mas sim o *software* (o programa que ele usa).

Dizem que as pessoas como Einstein já nascem gênios. Não é verdade. Alguns realmente nascem com uma potencialidade maior. No entanto, se estamos usando somente três a quatro por cento de nossa capacidade mental, basta usar um pouco mais dos recursos que temos, para conseguirmos alcançar ou ultrapassar a inteligência de quem nasceu com maior potencialidade. Esta é a "diferença" que faz a diferença.

*Sucesso é conseguir o que
você quer. Felicidade é querer
o que você conseguiu.*

Se de repente você esquecesse tudo o que aprendeu até agora no ginásio, no colégio e na faculdade, ainda assim estaria melhor do que qualquer pessoa que nunca estudou. Por quê? Porque, no processo de estudar, você aprendeu a pensar. Se fizéssemos hoje uma prova de matemática, geografia ou história, possivelmente todos

Fig. 2A



Na figura existem 36 triângulos:

- 10 simples (AGF, AGB, BGH, BHC, CHI, CID, DIJ, DJE, EJF, EFA);
- 10 duplos (AFB, BIC, CJD, DFE, EGA, AHB, BGC, CHD, DIE, EJA);
- 10 triplos (ABE, ABC, BCD, CDE, AED, BIE, ACJ, BDF, CEG, ADH);
- 5 quintuplos (ABD, BCE, CAD, DBE, ACE);
- 1 na parte superior da letra A!

seríamos reprovados: a gente estuda, esquece, estuda, esquece. Então, se o estudo só serve para aprender a pensar, não há porque perder tanto tempo com conhecimentos que serão esquecidos.

O importante é aprender a pensar direito. E isto é possível. Os nossos cursos, feitos com base nas novas tecnologias de aprendizado, conseguem resultados evidentes em pouquíssimo tempo: nós ensinamos o *processo* e não o *conteúdo*. Metaforicamente, podemos dizer que ensinamos o processo de mastigar e as pessoas depois escolhem o que querem comer. Qualquer um pode aprender a aumentar tremendamente sua capacidade mental: basta conhecer a tecnologia adequada para isso.

...

Olhe para a figura 3. O que você está vendo? Muitas vezes não vemos, ao olhar a figura pela primeira vez, que aí existe um cão dalmata. Procure identificá-lo por conta própria e confira o resultado na figura 3A. O cachorro está neste desenho da mesma forma que as oportunidades na vida estão para nós: somente são visíveis para os olhos avisados.

Na época da grande depressão de 1929, nos Estados Unidos, o dinheiro desapareceu do mercado. Mas o governo continuava fabricando as notas. Como é possível? O que aconteceu é que ele foi das mãos de muitos para as mãos de poucos. Os poucos que acreditaram que iriam

Fig. 3



Fig. 4



ganhar dinheiro com a depressão, ganharam; os que acreditaram que iriam perder dinheiro, perderam.

A palavra **crise**, em chinês, tem dois significados: **perigo e oportunidade**. É você quem escolhe se vai considerá-lo como perigo ou oportunidade. Quando ouvir falar em crise, pense em riscar o S da palavra. Assim: **CRISE**. Agora risque o S de novo e coloque-o no fim da palavra. O que fica? **CRIE \$**. Exatamente! Crie dinheiro, sucesso e prosperidade.

Você tem na vida o que escolher. E sua mente é tão poderosa que vai lhe entregar o que você pedir. O grande problema é que as pessoas não aprendem a usar o cérebro do melhor modo possível. Quando você compra um aparelho eletrônico, ele vem acompanhado de um manual de instruções. Mas o nosso cérebro, que é o "aparelho" mais sofisticado que existe na Terra, não vem acompanhado de um manual de instruções. Temos que aprender a usá-lo por "tentativa e erro", passo a passo. Os que aprendem, deslancham na vida; os outros, ficam para trás, marcando passo.

Na figura 4 existe uma vaca. Se você não consegue vê-la ainda, olhe a figura 4A. A vaca é mais difícil de se ver do que o cachorro. No entanto, depois que você a percebe não é mais possível deixar de vê-la.

Assim também são as oportunidades. Podem ser difíceis de se enxergar, mas ficam fáceis depois que alguém

Ignorância é
a causa da
maioria das
desgraças
do mundo.

Fig. 3A



Fig. 4A



as vê. As oportunidades estão na vida para serem vistas. Estão no nosso quintal. Na frente de nossos olhos.

Tem gente que gosta muito de se lamentar: se eu tivesse uma formação melhor, se eu tivesse feito universidade, se eu fizesse doutorado...

Thomas Edison, inventor da lâmpada incandescente e da vitrola, entre outras coisas, estudou durante três meses e sua professora mandou-o embora, dizendo que ele era oligofrênico, que não tinha inteligência para os estudos. Ele parou de estudar. Mas hoje quase tudo o que nós fazemos depende direta e indiretamente da descoberta de Thomas Edison. Henry Ford estudou até o segundo ano de ginásio e depois fundou a companhia Ford. Mudou o paradigma de transportes e tornou-se um dos homens mais ricos do mundo. Conhecimento sem uso não é fator de sucesso.

Nosso cérebro precisa aprender a ver as oportunidades, pois na nossa educação não somos treinados para isto. Os atuais processos educativos focalizam os problemas e não as soluções.

Do mesmo modo que você pode mudar a percepção que tinha das figuras 3 e 4, você pode mudar o modo como perceber o mundo. E não é só isso. As oportunidades no mundo são apresentadas a você do mesmo jeito que o cachorro e a vaca estão nas figuras. **O óbvio só é óbvio para o olho preparado.**



- II -

LEI DO AUMENTO

Aprendendo o que focalizar

Tudo em que você se concentra tende a aumentar. Se você se concentra nas suas limitações, elas crescerão na proporção da energia despendida. Então é muito melhor você se concentrar nas suas qualidades (reais e imaginárias), pois isso fará com que elas cresçam e frutifiquem em você.

Escreva aqui dez qualidades que você tem ou gostaria de ter:

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| 1. <u>inteligente</u> | 6. <u>ambiciosa</u> |
| 2. <u>estudiosa</u> | 7. <u>pacífica</u> |
| 3. <u>corajosa</u> | 8. <u>otimista</u> |
| 4. <u>honesta</u> | 9. <u>resistente</u> |
| 5. <u>fiel</u> | 10. <u>equilibrada</u> |

Pense nessas qualidades todos os dias, durante 21 dias. Assim fazendo, elas serão implantadas em sua estrutura psicológica e se tornarão parte integrante de você.

*Se você pensa que pode, ou se pensa
que não pode, de qualquer jeito você
está certo.*

Henry Ford

CAPÍTULO 2



O MUNDO DAS ILUSÕES

O que é realmente real?

Nós vivemos em um mundo de ilusões: o que você pensa que é real, na verdade pode não ser. A realidade é algo subjetivo. Ao ler este livro, uns o acharão fantástico, outros dirão que foi perda de tempo. A realidade não está no livro, mas sim na percepção daqueles que o lêem. Para os cérebros preparados para estas informações, a mensagem terá sido espetacular. Para os outros, não.

Nós pensamos que os órgãos dos sentidos nos mostram a realidade mas, na verdade, eles nos enganam. Nós pensamos que a Terra está parada; no entanto, ela gira numa velocidade incrível.

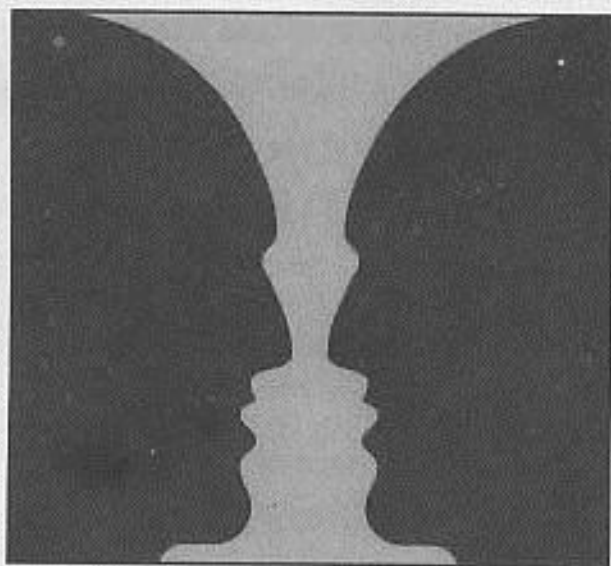


Temos a sensação de que ela é chata, mas sabemos que é redonda. O Sol parece girar em torno dela, mas o correto é o contrário.

...

A primeira e maior ilusão que temos é pensarmos que **"o que vemos é"**. Vamos examinar melhor algumas ilusões dos nossos sentidos, através de alguns desenhos.

Fig. 5



Um cálice ou duas pessoas conversando? Na realidade, pode ser uma coisa ou outra; depende do que você quer ver.

Vejam na figura 6: qual das silhuetas é a mais longa? Aparentemente, é a nº 4. Entretanto, todas são iguais. Confira com uma régua, se quiser. A diferenciação decorre de uma interpretação feita pelo cérebro. O que difere uma figura da outra é apenas uma ilusão, e é ela que provoca avaliações diferentes de um mesmo fenômeno visual.

Outro exemplo: se seu pai batia muito em você quando criança, isto foi bom ou ruim? Muito ruim, alguém diria. No entanto, quem sabe, você venceu na vida graças a este fato. Tem gente que passa a vida inteira reclamando, como se pudesse mudar o passado. Se o seu pai não tivesse batido em você, quem sabe, hoje talvez você fosse um marginal. Você pode escolher interpretar qualquer acontecimento como bom ou ruim. Depende do seu ponto de vista, da sua visão de mundo.

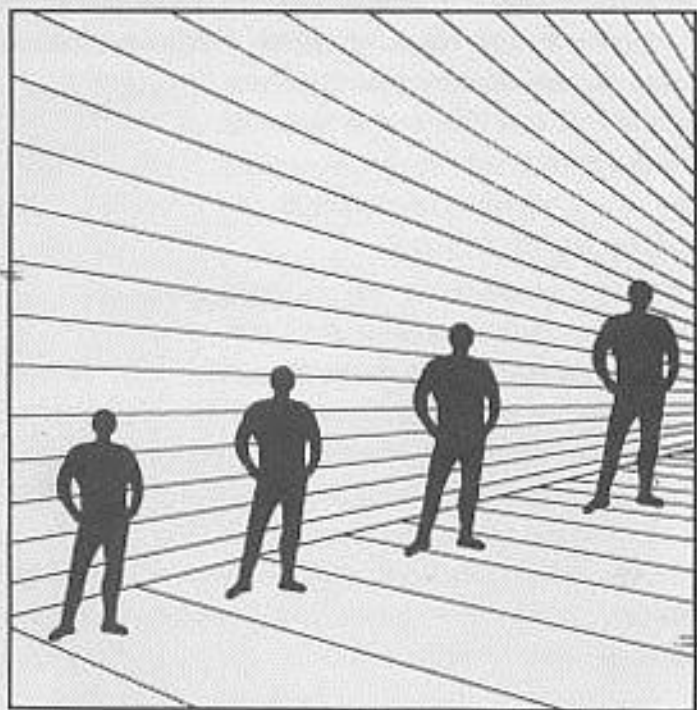
Vemos as
coisas não
como são,
mas sim
como somos.

H. M. Tomlison

Você não pode mudar o que não pode mudar.

Agora você entende que nem sempre o que se vê, é. Muitas vezes ouvimos frases do tipo: "Eu sei que ele é perverso, porque conheço este tipo de pessoa." Cuidado com este tipo de pensamento! Você pode apenas estar

Fig. 6



vendo a pessoa num contexto negativo; uma impressão como essa pode vir da sua infância, inconscientemente. Uma pessoa de bigode pode hoje estar evocando em sua memória o vizinho bigodudo que brigou com seu pai na sua infância.

...

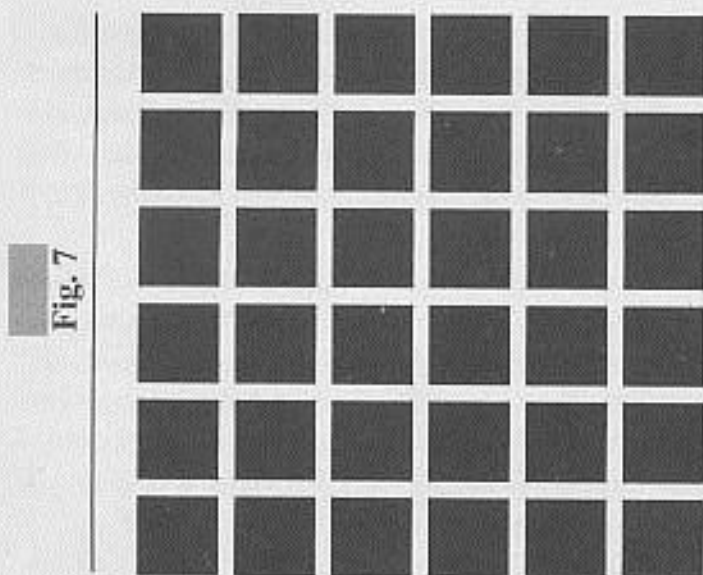
O segundo problema de ilusão é pensarmos que **"o que é, sempre é"**. Na figura 7, você pode ver quadrados pretos entre faixas brancas. Entre os quadrados pretos, de vez em quando, vemos quadrados cinzentos. Eles são reais? Depende. Quando os vemos, são; quando não os vemos, não são.

Não é verdade, portanto, essa história de que **"o que é, sempre é"**. Cuidado com as ilusões. "Ah! Eu conheço aquela pessoa há 20 anos e ela não pode ter mudado!" Calma com essas certezas! É preciso dar oportunidade para que as pessoas e as coisas possam mudar. Inclusive você. Você pode ser hoje uma pessoa bem diferente do que era há cinco ou 10 anos.

...

O terceiro problema de ilusão é pensarmos que **"o que sempre é, é tudo que é"**. Na figura 8 vemos um caminhão carregado de pneus, impossibilitado de seguir viagem justamente pelo imprevisto de ter um de seus pneus furado. O fato de um caminhão estar transportando esse tipo de carga não tem graça alguma. Ter o imprevisto de um pneu furado está longe de ser uma circunstância engraçada, mas o cérebro junta os dois fatos e cria o humor.

A cada momento estamos criando em nosso cérebro nossa própria realidade. Do mesmo modo, podemos criar Sucesso na nossa vida.



A maior parte da realidade é algo que criamos dentro das nossas cabeças a partir de um terceiro componente que não é visível. Este componente vem da nossa programação cerebral, que por sua vez depende da nossa criação e do que nos foi inculcido até os sete anos de idade. Por exemplo, se lhe foi passada a crença de que dinheiro é sujo, você pode trabalhar 24 horas por dia que não ficará rico.

Não existe uma correlação direta entre trabalho e dinheiro. O operário é quem mais trabalha e o que menos ganha: acorda cedo, pega dois ônibus, come comida fria, chega em casa à noite, descansa um pouco; trabalha muito

*Qualquer um pode aprender
a aumentar tremendamente
sua capacidade mental.*

e se aposenta após 65 anos com salário mínimo. Não há uma correlação direta entre esses dois fatores (trabalho e dinheiro). Nossa mente inclui nessa conta um terceiro componente: o Sucesso. Com a expansão da mente e a mudança de percepção, através de técnicas como as que ensinamos neste livro, e em nossos cursos*, é possível inverter esta relação e criar uma nova realidade.

Para ser bem-sucedido, um bom caminho pode ser observar as pessoas de sucesso, entender suas estruturas e agir como elas em seus aspectos mais positivos.

*É preciso dar oportunidade
para que as pessoas e as coisas
possam mudar. Inclusive você.*

A Ciência do Sucesso foi construída como uma estrela de seis pontas, como está representado na figura 9. É como se fôssemos construir as turbinas do motor que nos leva ao sucesso. Uma experiência única, individual, intransferível. À medida que você desenvolve estes fato-

res, adquire expansão mental, aumenta seu Q.I. e sua capacidade de reagir aos problemas do mundo.

Os pontos da estrela estão colocados em ordem didática, mas todos são igualmente importantes e se complementam. Você não pode influir em um sem influir nos outros. É como um jogo de xadrez: quando você mexe uma peça, mexeu no jogo inteiro.

Fig. 8

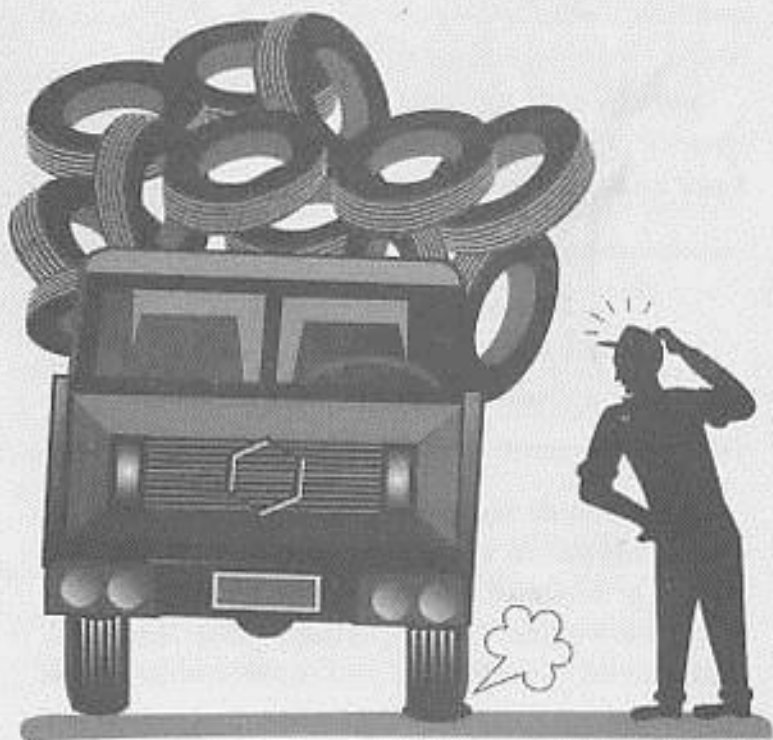
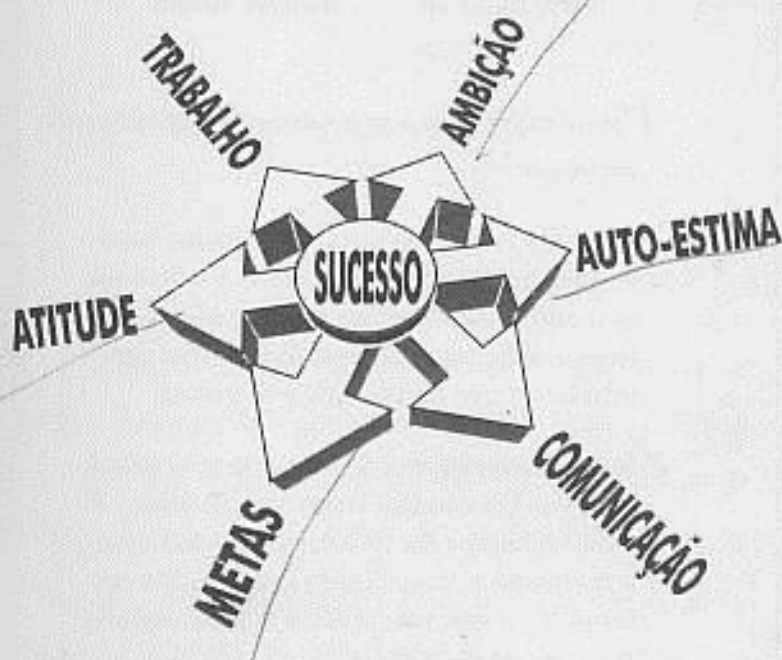


Fig. 9



O sucesso significa nunca parar, ou seja, sempre ir em busca de algo mais. A estrela do sucesso está sempre em movimento.

Nos próximos capítulos vamos analisar cada um dos componentes do sucesso.



- III -

VISUALIZAÇÃO E EXPERIÊNCIA

Dois lados de uma mesma moeda

Toda crença, uma vez estabelecida, procura perpetuar-se.

Por outro lado, toda nova informação, quando penetra em sua mente, tende a substituir uma informação antiga relacionada com o mesmo assunto. Assim sendo, a última experiência é a que geralmente permanece.

Se você caiu da bicicleta e ficou com medo de andar novamente, o que vai perdurar é o medo de andar de bicicleta. Se você caiu, levantou-se e, mesmo com medo, andou novamente, o que vai perdurar é a capacidade de andar de bicicleta.

Visualização é um recurso fundamental para a instalação de **experiências** no sistema nervoso. Quando uma visualização é bem-feita, o cérebro não se importa em saber se aquilo realmente aconteceu no mundo físico ou apenas na imaginação. De uma forma ou de outra, a visualização fica implantada no cérebro e pode tornar-se realidade.

CAPÍTULO 3

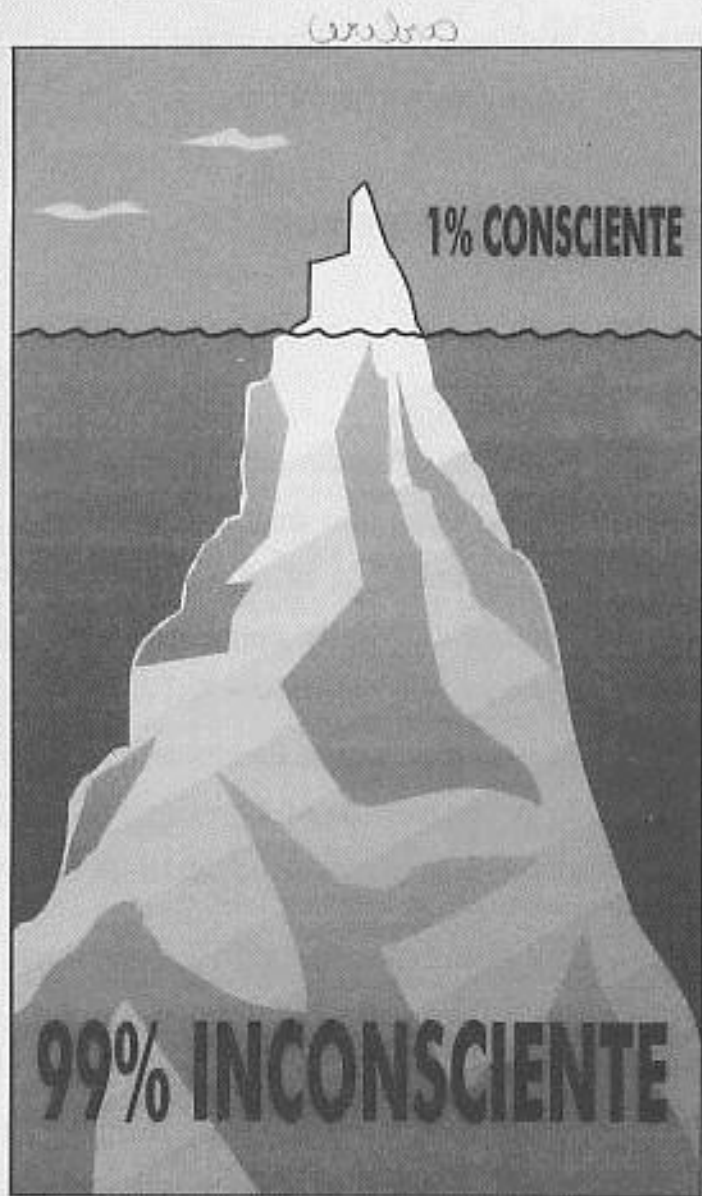


GOSTANDO MAIS DE VOCÊ

A auto-estima é fundamental na conquista do sucesso. Se você não gosta de si mesmo, como vai convencer os outros a gostarem? Não adianta se cobrir de ouro, usar roupas lindas, se a auto-estima estiver baixa. O problema é que o modo como fomos criados nos leva a não gostarmos de nós mesmos. Nossa estrutura nos torna autocríticos demais.

Em uma pesquisa com crianças entre três e quatro anos nos Estados Unidos, os cientistas colocaram um microfone atrás de suas orelhas e gravaram o que ouviram durante 24 horas. A partir dos dados obtidos concluiu-se

Fig. 10



que desde que nasce, até completar oito anos, uma criança recebe aproximadamente 100 mil nãos!!! *"Não faça isto!", "Não faça aquilo!", "Não ponha a mão aqui!", "Não risque isto!", "Não, não e não!"* Os cientistas concluíram também que, para cada elogio, a criança recebe em média nove repreensões.

O que acontece, então, com o nosso cérebro, diante de tantas negativas? Vai criando limitações, para que possamos nos sentir aceitos pelos nossos pais e pelas outras pessoas. E a genialidade de cada criança vai desaparecendo. Este fato vai se perpetuando através das gerações. E a própria raça humana, como um todo, não se desenvolve o quanto poderia.

Todas as crianças podem ser superdotadas, se forem estimuladas para tal. O mais bonito desta história é que isso pode ser feito não só na infância, mas em qualquer momento da vida, desde que se conheça a estratégia correta. Sua história pode mudar positivamente, a caminho do sucesso e do pleno uso da sua potencialidade, a partir de hoje.

Não se pode
ajudar as
pessoas
fazendo por
elas o que elas
devem fazer
por si próprias.
Abraham Lincoln

...

Antes de continuar a leitura, relaxe um instante. Respire. Pense em você. Procure responder a si próprio, com a maior sinceridade: como está o seu relacionamento com outras pessoas? Ninguém pode fazê-lo sentir-se inferior sem a sua permissão. Ninguém pode entrar na sua pele para fazê-lo infeliz. Isso é uma escolha sua. Se alguém lhe provoca a sensação de inferioridade ou de infelicidade é porque você está deixando, dando permissão: o sentimento é seu, e é você quem decide o que quer sentir.

Por que será que nós temos dificuldades em determinar nosso comportamento em nosso próprio benefício? A razão está explicada na figura 10.

É melhor ser
leão por um
só dia do que
carneiro a vida
inteira.

Elizabeth Kenny

O maior poder da nossa mente está no nosso inconsciente; no entanto, na civilização ocidental, a educação costuma estar concentrada no hemisfério esquerdo do cérebro. A porta para o inconsciente é o hemisfério direito, mas nós não aprendemos a utilizá-lo.

Você sabe como se treina uma pulga? Coloque a pulga dentro de um jarro e feche-o. A pulga não gosta de ficar presa e começa a pular. Ela pula, bate na tampa do jarro e volta, bate e volta várias vezes até que seu cérebro chega à conclusão de que não adianta, e ela começa a pular mais baixo, sem bater na tampa. Depois que isto acontece, pode-se tirar a tampa do jarro que nunca mais a pulga pulará para fora. Seu cérebro

condicionou-se à existência da tampa e ela nunca mais vai identificar sua ausência.

Como se treinam elefantes? O princípio é o mesmo usado para as pulgas. O treinador pega o elefante quando bebê, amarra-o e prende-o a uma árvore. O elefantinho tenta sair, mas a árvore é pesada, forte, e ele não consegue. Depois de tentar várias vezes, ele desiste. Ai ele cresce, vai para o circo, e a única coisa que o palhaço tem que fazer para prendê-lo é amarrá-lo com uma corda na perna de um tamborete. O elefante continuará pensando que está amarrado a uma árvore.

Há uma força especial dentro de você.

Do mesmo modo que a pulga e o elefante, também nós, seres humanos, temos uma série de condicionamentos programados em nossa cabeça e geralmente não nos damos conta disso.

Aos sete anos é importante que minha mãe me oriente para não atravessar ruas sozinho, pois um carro pode me atingir. Hoje, adulto, isto não teria mais sentido. Seria um transtorno para minha vida ter que chamar minha mãe toda vez que eu precisasse atravessar a rua. Desta limitação (como se fosse a tampa do jarro da pulga) eu já me livrei; mas quantas "tampas" ainda conservo na minha vida, das quais não tenho nem consciência? Quantas entraram na minha estrutura com os 100 mil não

que ouvi na infância, sem que eu me lembre de reavaliar sua necessidade e sua importância para minha vida presente e futura?

Existem na literatura diversos relatos sobre pessoas que adquirem força sobre-humana em momentos extremos, situações de emergência. Um dos casos mais famosos é o de uma mulher com menos de 50 quilos que trocava o pneu de uma *pick-up* quando o macaco escorregou e seu filho de quatro anos, que havia saído do carro sem que ela visse, ficou preso embaixo do carro: ela levantou a *pick-up*, que pesava toneladas, para libertar seu filho. Como é que pode? De onde veio esta força? Não pode ser muscular, mas sim do inconsciente. Existe uma força especial que vem de dentro de você (ou do Universo, como você quiser), sem que você precise gritar *SHAZAM!*

Como obter essa força? Continue lendo e você aprenderá.

*Você não pode dar
aquilo que não tem.*



CAPÍTULO 4



A CIÊNCIA DO SUCESSO

Uma dúvida pode estar lhe ocorrendo neste momento: será possível aprender a **Ciência do Sucesso** em tão pouco tempo, ou apenas lendo um livro? Basta você preparar seu cérebro para que isto se torne possível!

Imagine se, há cinco séculos, numa viagem de veleiro de Lisboa para o Rio de Janeiro, que duraria cerca de muitas semanas, alguém dissesse que um objeto mais pesado do que o ar (um avião – um Concorde) poderia fazer esse mesmo trajeto em quatro horas, voando e, além disso, transportando centenas de pessoas e toneladas de carga. Só se fosse com mágica, diriam certamente os tripulantes do veleiro.

- IV -

DISSONÂNCIA COGNITIVA

Forças antagônicas gerando conflito

Conflitos interiores são vivenciados quando duas crenças antagônicas convivem simultaneamente no mesmo cérebro. Ou quando a pessoa age de forma incoerente com suas próprias crenças.

Vamos imaginar que uma parte de você pensa de um modo e outra parte pensa de outro. Você fica dividido internamente, e nessa situação, de **conflito interior**, há **perda de energia vital**.

Quando ocorre um conflito desse tipo, a tendência é sempre minimizar a diferença, alterando-se uma das partes. Se você, por exemplo, acredita que fumar faz mal e continua fumando (conflito entre crença e ação), ou você pára de fumar (mudança na sua ação) ou racionaliza, iludindo a si mesmo, tentando se convencer de que fumar não é prejudicial.

Quando racionalizações como esta predominam em várias áreas de sua vida, você vive em constante **auto-ilusão**.

Toda tecnologia nova e sofisticada, quando em uso, parece mágica.

Lendo com atenção este livro você já está aprendendo a utilizar seu cérebro de forma diferente. Se passar a usar seus hemisférios direito e esquerdo de forma balanceada e integrada, sua capacidade mental vai aumentar tremendamente. Mais adiante veremos melhor esse aspecto.

As limitações que vivemos decorrem do uso limitado que fazemos do nosso cérebro e da programação negativa em nós instalada durante a infância. Vamos dar um exemplo:

Se eu colocar uma tábua com 30 centímetros de largura no chão e pedir para você andar sobre ela, você não se recusaria. No entanto, se esta mesma tábua for colocada entre as Twin Towers (os dois maiores prédios de Nova Iorque), mesmo em um dia sem vento, em que o Sol não estivesse atrapalhando a visão e em que nada pudesse incomodar, quase ninguém aceitaria. Por quê? A razão não é física, pois a tábua é a mesma. O que acontece é que surge uma conversa dentro de sua cabeça, que diz: "Cuidado! Você pode cair." Então você começa a tremer. A limitação, portanto, é resultado de uma mensagem negativa que aparece dentro do cérebro.

É possível aprender numa hora o que se costumava aprender em uma semana. Basta você acreditar e adquirir a tecnologia para tal. Hoje, com o sistema *photo-*

reading, consegue-se ler uma página na velocidade em que se vê uma fotografia.

Se sua mãe lhe dizia quando criança: "Menino, você é tapado!" Você cresce pensando que não tem capacidade de aprender: presta vestibular várias vezes e não consegue passar. Isto não tem nada a ver com inteligência. Basta desenvolver uma boa auto-estima para conseguir êxito nas provas.

• • •

Ninguém pode
fazê-lo inferior
sem a sua
permissão.

Eleanor Roosevelt

Vamos introduzir agora o conceito de cibernética à psicologia. Cibernética é a ciência que estuda sistemas autônomos, e assim é capaz de colocar inteligência em máquinas. A temperatura em uma sala equipada com ar refrigerado, por exemplo, depende de um termostato: quando a temperatura ultrapassa um determi-

nado nível, o ar-condicionado liga-se automaticamente. Todos nós temos um termostato interno que determina nosso valor. Aliás, todos temos escrito na testa, com tinta invisível, o quanto valemós. Este é o valor que o mundo vai nos entregar. A realidade vai mostrar-me o valor que eu acho que possuo. Ela sempre reflete o valor que o meu termostato interno registrar (ou seja, eu mesmo).

Se eu aumentar o nível do meu termostato interno, a realidade também aumenta.

É importante reparar que o nível do termostato não tem nada a ver com a temperatura externa. Dentro de uma sala, se o termostato for regulado para 22 graus Celsius, a temperatura interna será de 22 graus, independentemente da temperatura externa. Se o meu termostato interno diz que eu valho meio milhão de dólares, isto é o que o mundo tende a me entregar: não importa a crise econômica, a situação brasileira, a conjuntura mundial. O que importa é a estrutura. Minha estrutura interna. O mundo é um reflexo do meu interior.

*Minha realidade mostra-me
o valor que eu acho que possuo.*

Tudo o que é importante na vida é simples. Quando existem cinco teorias para explicar alguma coisa, é porque ninguém sabe de fato a explicação. Outro ponto interessante é que você não precisa entender as coisas para que elas aconteçam. Antes de Newton demonstrar a Lei da Gravidade, se você pulasse de um penhasco, fatalmente cairia: a gravidade não está nem aí se você a entende ou não.

Sempre se tratou a úlcera e só recentemente descobriu-se que ela pode ser também causada por uma bactéria. O importante é aprender fazendo. Se eu tiver que entender tudo que estou fazendo para fazer realmente as coisas, provavelmente não farei nada. Para acompanhar a evolução do mundo, precisamos usar o cérebro de modo diferente do habitual.

O conhecimento, de agora para a frente, dobra no mundo a cada quatro anos. A partir do ano 2000, vai dobrar a cada 20 meses. As informações se multiplicam num ritmo tão intenso que é cada vez mais impossível a qualquer pessoa, inclusive ao leitor mais voraz, ficar atualizado com tudo o que se publica. É preciso usar a outra parte da mente, a parte intuitiva, o hemisfério direito do cérebro, que nos abre para os poderes do inconsciente. O segredo está no inconsciente. Sua auto-estima está no nível inconsciente.

-
-
-
-
-
-
-
-





É PRECISO CRER PARA VER

São Tomé dizia: é preciso ver para crer. Mas ele se enganou, pois o contrário é que é verdadeiro: é preciso **crer para ver** (fig. 11). Se eu esperar até ver para crer, estarei sempre chegando tarde, depois dos que, antes, crêem e, crendo, conseguem ver.

Na região de Miami, muitas pessoas que andam de barco tomam cerveja e, apesar de ser proibido, jogam as latas no mar. A cerveja *Budweiser*, uma das marcas preferidas, possui como característica uma faixa vermelha na lata. Foi feita uma pesquisa com mergulhadores sobre o que eles enxergavam no fundo do mar.

- V -

**ENVOLVENDO &
COMPROMETENDO**

A diferença que faz a diferença

Existe uma grande diferença entre **envolvimento e comprometimento**. Quando ocorre um comprometimento, o resultado é uma conspiração universal.

O **universo** passa a ser seu aliado quando suas **metas** estão alinhadas com sua **finalidade de vida** e você se compromete a alcançá-las. ¹Ousando fazer, o poder de realização lhe será outorgado.)

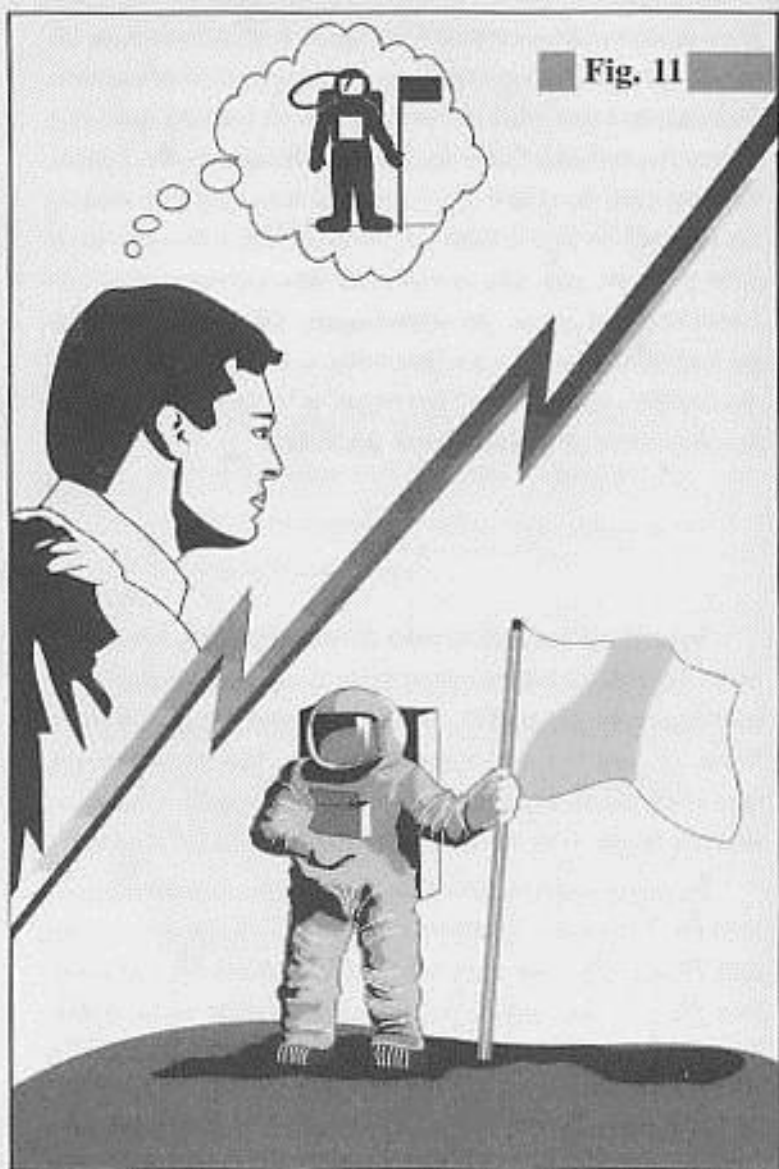
¹ Ousadia positiva traz consigo algo mágico, sublime e poderoso.)

Eles descreviam os peixes da região e se referiam às latas da cerveja *Budweiser*. Perguntados sobre como identificavam as latas, eles disseram ser pela forma e pela cor vermelha da faixa. Sabe-se, no entanto, que o olho humano é incapaz de visualizar a onda de luz vermelha abaixo de 150 pés de profundidade. Se fizermos o mesmo teste com pessoas que não conhecem esta cerveja, elas não reconhecerão a cor da embalagem. Mas aqueles mergulhadores, que têm na memória a imagem da cerveja *Budweiser*, conseguem "enxergar" a faixa vermelha. Como dissemos: **é preciso crer para ver.**

Se eu tiver Sucesso dentro do meu cérebro, o Sucesso virá. Se meu cérebro armazenar desgraças, é isto que vou enxergar no mundo. Se eu tiver amor, é o que receberei. O ódio irá para quem tem ódio. No momento em que você muda suas crenças e seu sistema de valores, o mundo muda com você, como num estalar de dedos.

Se você estiver certo consigo mesmo, vai manifestar isso no Universo. É como na história de um executivo que chega em casa com uma maleta cheia de trabalho. Seu filho de seis anos o procura para brincar e ele, muito ocupado, tem uma idéia: abre o jornal e vê a fotografia do mundo; pega uma tesoura e a corta em pedaços. Volta-se para o filho e diz: coloque o mundo junto, e quando

CRER PARA VER E NÃO VER PARA CRER



terminar, eu brinco com você. Imaginou que o trabalho fosse demorar várias horas, mas em poucos minutos o menino voltou com o trabalho pronto. Pasma, perguntou ao filho como havia conseguido recompor a figura em tão pouco tempo. "Foi muito simples, pai", respondeu o menino. "Do outro lado do jornal havia a fotografia de um homem; eu juntei o homem e o mapa do mundo ficou certo." Moral da história: quando o Homem está certo, o Mundo está certo. Não tem nada de errado com o mundo em si. O caso não é mudar o Brasil, nem a sociedade. Você é quem tem que mudar. Se você mudar, o mundo muda com você. |

...

*| Se você mudar, o mundo
muda com você. |*

William James foi um dos grandes filósofos e psicólogos americanos. Uma vez perguntado qual a descoberta mais importante no campo do desenvolvimento humano nos últimos 100 anos, sua resposta foi a seguinte: "Até agora pensava-se que para agir, era preciso sentir. Sabe-se, hoje, que se começarmos a agir o sentimento

aparece. Essa foi, para mim, a descoberta mais importante do século, para o desenvolvimento humano."

Dr. James resume essa descoberta com o seguinte ditado: **"O passarinho não canta porque está feliz, ele está feliz porque canta."**

Liderança,
como nadar ou
andar de
bicicleta, não se
aprende lendo.

Eleanor Roosevelt

Mesmo que você esteja deprimido, se começar a agir de um jeito feliz, passará a se sentir feliz e, então, a ser feliz. "O comportamento muda o sentimento, o sentimento muda o pensamento." A maioria das pessoas diz: "O dia em que me sentir assim, eu vou fazer." Não é este o caminho; começa logo a fazer que o sentimento

aparece, as coisas mudam fora e dentro de você. Intenção sem ação é ilusão. Ouse fazer e o poder lhe será dado

•
•
•
•
•
•
•
•
•
•



CAPÍTULO 6



OS HEMISFÉRIOS CEREBRAIS

O mesmo lado da outra moeda

Um passarinho precisa das duas asas para voar (figura 12). Se cortarmos a ponta de uma delas, ele vai voar em círculos. E se uma das asas for mais forte do que a outra – não importa o quanto mais –, o problema continua o mesmo. Para sermos bem-sucedidos na vida, precisamos dos dois hemisférios cerebrais em equilíbrio. Precisamos ser capazes de trabalhar com os dois lados do cérebro.

Os hemisférios direito e esquerdo têm funções diferentes (figura 13). Processam informações de formas diferentes. E, assim, se complementam, ampliando nossas possibili-

- VI -

UM, DOIS E TRÊS

Ocorrência estabelecendo tendência

Tudo pode acontecer uma vez. Mas isto não significa que vai se repetir.

Uma única **ocorrência** não estabelece tendência. Por exemplo, seu melhor amigo pode, uma vez, fazer algo que não condiz com a amizade reinante entre vocês.

No entanto, se isso ocorrer duas vezes, a tendência ficou estabelecida. Ou seja, a probabilidade de ocorrer uma terceira vez é muito grande.

A consciência disso ajuda-o a agir com prudência. Mais vale um pouco de cautela do que muito remorso.

dades de compreensão e atuação no mundo. Para explicar as diferentes habilidades de cada hemisfério, vamos exagerar as duas situações:

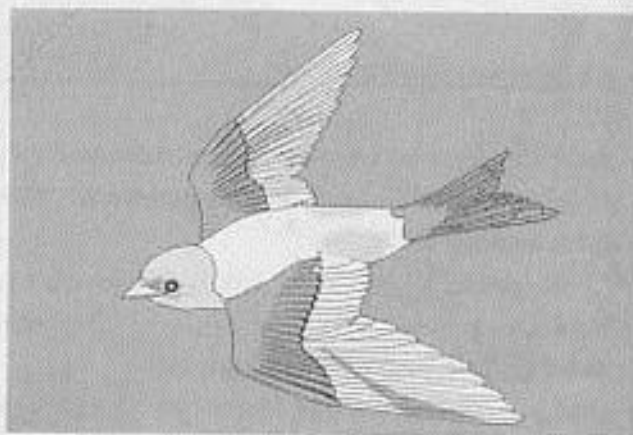
Vejamos, inicialmente, um indivíduo com o hemisfério **esquerdo** muito predominante: ele tem uma capacidade fabulosa para a matemática, faz qualquer conta de cabeça, mas é caixa de uma lojinha no centro, onde trabalha há 15 anos, e vai continuar trabalhando nos próximos 20. Se o indivíduo tem apenas o hemisfério esquerdo desenvolvido, ele é inteligente, lógico, detalhista, metucioso, objetivo, disciplinado, todos ficam impressionados com sua capacidade matemática. Ele ganha três salários mínimos por mês.

De que adianta a razão, se totalmente dominada pela emoção?
De que adianta a emoção, se totalmente subjugada pela razão?

Lair Ribeiro

No outro extremo, vemos um artista brilhante, que pinta quadros maravilhosos. O hemisfério **direito** é predominante em seu cérebro. Intuitivo, sensível, desprenhido, dotado de grande senso estético e apurado sentido ético. Está desempregado, passando necessidade, e seus quadros estão guardados na despensa da casa. Vejam o exemplo de Van Gogh: pintou mais de 1.600 quadros durante a vida; vendeu um! Viveu e morreu na miséria.

Fig. 12



**HEMISFÉRIO
ESQUERDO**

- Detalhista
- Mecânico
- Substância
- Preto-e-branco
- Cético
- Linguagem
- Lógico
- Fechado
- Cauteloso
- Repetitivo
- Verbal
- Analítico

**HEMISFÉRIO
DIREITO**

- Amplo
- Criativo
- Essência
- Cores
- Receptivo
- Meditação
- Artístico
- Aberto
- Aventureiro
- Inovador
- Visual
- Sintético

Fig. 13

O segredo é **balancear os dois hemisférios**. Na civilização ocidental, a educação geralmente dá ênfase ao desenvolvimento do hemisfério **esquerdo**. Para compensar essa hipertrofia e obter um balanceamento, nosso trabalho (em cursos e neste livro) concentra-se na expansão do hemisfério **direito** – via de entrada para o inconsciente. Tirar conhecimento do inconsciente parece mágica. É interessante notar como raramente os indivíduos têm percepção de suas limitações. Quando ajudamos as pessoas a desenvolverem seu **Q.I.**, ouvimos coisas como: “Eu pensava que era inteligente, agora vejo o quanto tinha para melhorar.” O que ocorre é uma mudança de referencial. Não interessa o quanto bom você é; sempre poderá ser melhor.

*Quanto melhor você aceita
suas falhas, mais aprende com
elas para fazer certo da próxima vez.*

...

Existe uma grande diferença entre **não ser doente e ser sadio**. A maior parte das pessoas não é doente, e somente poucas são sadias. Ser sadio significa ter energia para fazer tudo o que se deseja na vida. É a mesma diferença entre o cardápio e a comida; pertencem a domínios

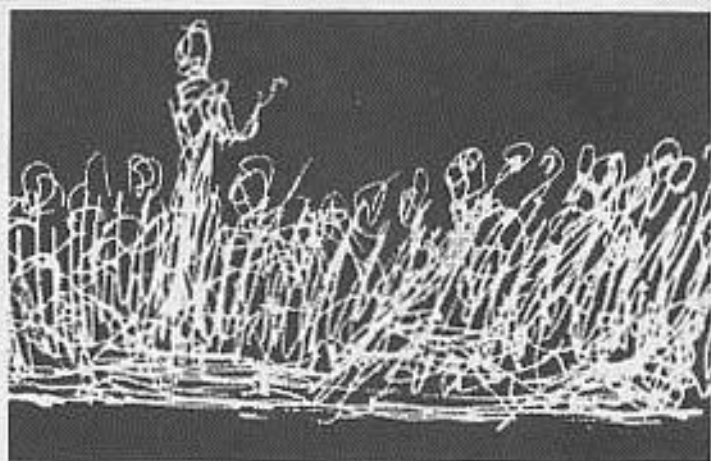
diferentes. Tem gente que vai ao restaurante e pensa que vai comer o cardápio; o que se come é o que vem da cozinha. Não ser doente e ser sadio pertencem a territórios diferentes.

Existe também uma grande diferença entre não ser fracassado e ser bem-sucedido: pertencem a domínios diferentes.

Ninguém nunca nos ensinou como usar energia. "Estou cansado, preciso dormir" – é o que mais se ouve. Tem-se a ilusão de que, dormindo, recupera-se energia. Quanto mais problemas temos, quanto maior a depressão, mais horas de sono necessitamos.



Fig. 14



Com a figura 14 podemos mostrar a diferença de percepção entre os dois hemisférios cerebrais. Se perguntarmos para o lado esquerdo o que há nessa figura, ele dirá: um monte de rabiscos. Já o hemisfério direito verá um maestro e uma orquestra. Esta é a diferença: o direito vê um sentido no nada. Quem consegue integrar os dois hemisférios em seu dia-a-dia, sem dúvida aumenta seu Q. I. e percebe mais oportunidades no mundo.

...

Já dissemos que o segredo está no equilíbrio entre os dois hemisférios. Este livro se propõe a ser prático e objetivo, embora ressaltando tanto a importância do hemisfério direito do cérebro (que tem sido tão pouco valorizado em nossa sociedade) como a força do inconsciente. Trouxemos à tona esses temas para que se possa entender com mais profundidade algumas técnicas que têm sido aplicadas com sucesso na melhoria da **auto-estima**.

•
•
•
•
•



- VII -

ESCASSEZ E ABUNDÂNCIA

A escolha depende da percepção

O universo é potencialmente abundante, construído para todos ganharem. Para eu ganhar, você não precisa perder. A não ser que você insista, aí o problema é seu. Suas convicções influenciarão sua **percepção**, e sua percepção também dependerá da sua intenção.

Abundância é um direito universal. Fome e miséria são incongruentes com a natureza. Sofrimento é manifestação de desarmonia consigo mesmo e com as leis universais. Fome ou abundância, sofrimento ou felicidade, dependem basicamente da escolha e da percepção de cada um.

CAPÍTULO 7



MELHORE SUA AUTO-ESTIMA

Semelhante atrai semelhante

O primeiro exercício fundamental para se melhorar a auto-estima é o **relaxamento**. Aprendemos na escola que o trabalho enobrece, faz bem à saúde. Tudo bem. Mas isto é verdade apenas quando você sabe também fazer o cérebro entrar em ritmo alfa, relaxar. Existem várias técnicas de relaxamento, como respiração, músicas especiais, mantras para meditação, massagem, ioga, etc. Poucos sabem a diferença entre **distresse** e **estresse**. O estresse é uma coisa boa, está ligado à emoção de realizar coisas e traz energia. Entretanto, se eu ficar preocupado e ansioso para fazer

isto é "distresse", que é prejudicial. O único lugar no mundo onde não existe estresse é no cemitério. O pessoal que mora lá não tem estresse algum: a "vida" é calma, tranqüila, sem problemas.

O ponto seguinte é a **visualização**. Se você fizer uma visualização bem-feita, seu cérebro não distingue se o fato aconteceu ou se você só pensou. Dá no mesmo.

Vamos citar um estudo que demonstra bem esta situação.

Nós estamos nos afogando em informação, mas sedentos de conhecimento.

John Naisbitt

Na Universidade de Yale foram selecionados 30 estudantes que nunca haviam atirado. Todos fizeram testes de tiro e foram selecionados porque obtiveram a mesma média de acerto.

Depois disso, eles foram divididos em três grupos: o primeiro grupo treinou 20 minutos por dia, cinco dias por semana, durante seis semanas; o se-

gundo, veio ao campo de treinamento o mesmo número de vezes que o primeiro, mas apenas imaginou-se atirando ao alvo, fazendo com as mãos o gesto de atirar; o terceiro, vinha ao local dos treinos mas só ficava brincando à toa. Após o período de seis semanas, os testes de tiro foram repetidos: o primeiro grupo, que havia treinado com revólver, melhorou 83%; o segundo grupo, que apenas visualizou os tiros, melhorou 82%; e o terceiro grupo, que ficou à toa, apresentou o mesmo desempenho anterior. Isto demonstrou que o revólver foi nada mais, nada menos, do que um instrumento para concentrar a mente.

Assim como as mãos e os olhos. Quer dizer que eu posso treinar um esporte mentalmente? Claro que sim, fazendo visualização.

*Trabalhe seus pontos fortes
que o resto se fortalece.*

O terceiro item da auto-estima é saber aceitar as falhas. Como é que aprendemos a andar? Nós caímos e levantamos. Caímos e levantamos, caímos e levantamos, até acertar. Se em determinado momento, quando neste seu treinamento ainda neném, você dissesse: "Não vou conseguir, não adianta!" – você não estaria andando até hoje. Mas o bebê não está nem aí para isso: ele vai experimentando e falhando até que, um dia, ele anda. Em nossa educação, no entanto, falhar é pecado, e à medida que isto acontece, nossa auto-imagem vai sendo destruída. Acontece que é tempo de lembrar do bebê persistente que já fomos.

Tudo que é importante na vida você não faz certo da primeira vez. Temos que estar preparados para aprender com as falhas. Se você disser: "Não quero falhar" – será muito mais difícil progredir na vida. Quanto melhor você aceita suas falhas, mais aprende com elas para fazer certo da próxima vez. E assim, aprendendo, acertando, acertan-

do, progredindo, você confiará mais em si mesmo e terá mais auto-estima.

Erros são grandes momentos na nossa existência. Erros criam oportunidades para nossa auto-realização.

...

Outra receita de auto-estima é sorrir.

Você sabia que para franzir a testa usamos 32 músculos e, para sorrir, apenas 28? "Sorria, sorria, nem que seja por economia."

O sorriso é muito importante para melhorar sua auto-estima. Quando você sorri, mesmo que não esteja sentindo nada, seu cérebro recebe uma mensagem de que está tudo bem. Existe uma conexão direta entre o sorriso e o sistema nervoso central. Quando você sorri, libera no cérebro um hormônio chamado beta-endorfina, que leva à sua mente uma mensagem positiva. Você sabia que as mulheres sorriem muito mais do que os homens? Há vários estudos que mostram isso. E como você provavelmente sabe, as mulheres vivem em média oito anos a mais que os homens. O sorriso tem a ver com isso? Claro que tem!

Num estudo realizado em um hospital psiquiátrico, dois grupos de pacientes deprimidos foram submetidos à mesma terapia medicamentosa: num deles foi colocado

um esparadrapo na boca, o que fazia parecer que estavam sorrindo.

Este grupo apresentou uma melhora bem mais rápida porque, ao sorrir, mesmo involuntariamente, mandavam ao cérebro uma mensagem de felicidade.

Todos sabem que, por uma questão de cultura, os japoneses sorriem quando estão ao lado de uma outra pessoa. Em recente experiência, um grupo de japoneses foi colocado assistindo a um filme de terror com um cateter na veia para colher amostra de sangue para dosagem de catecolaminas (hormônios do estresse); sua frequência cardíaca também era medida. Duas situações distintas foram criadas: na primeira, assistiam ao filme acompanhados; quando aparecia uma cena de terror, eles olhavam para o lado e sorriam. A seguir assistiram ao filme sozinhos, não tendo para quem sorrir.

Na primeira situação, o nível de catecolaminas no sangue e a frequência cardíaca eram bem menores, demonstrando que o sorriso provocava uma reação que diminuía a liberação de hormônios do estresse.

Viva o hoje.
Planeje o
amanhã.

...

Fig. 15



Mais uma atitude importante para reforçar sua **auto-estima** é a capacidade de você **se doar**, prestar serviços úteis ao seu próximo, à sua comunidade, sem interesse financeiro. Faça coisas de graça e verá que o mundo vai lhe devolver a doação. Isso não significa que você não

deva valorizar seu trabalho. Pratique a síndrome de Robin Hood – cobre caro do rico e ajude o necessitado. Além disso, pratique a generosidade, dando, às vezes, até para quem não precisa. Devemos praticar tanto caridade como generosidade.

...

Outro item fundamental são as pessoas ao seu redor. Se você vive em terreno de peru, é muito difícil aprender a voar feito águia. Se você convive em ambientes de pessoas negativas, é difícil desenvolver uma auto-estima sadia. Isso não significa deixar de lado pessoas que precisam de você, mas saiba escolher ambientes e relacionamentos propícios à sua felicidade. Se você, antes de mais nada, não estiver bem, não conseguirá ajudar os outros a ficarem bem, e o círculo vicioso poderá ser prejudicial a todos.

...

Sempre se disse que devemos desenvolver os pontos fracos na nossa vida. Isto não está correto. Na verdade, devemos nos **concentrar em nossas qualidades**.

Se eu tenho 1,50m de altura, posso treinar 24 horas por dia, 365 dias por ano, que nunca vou pertencer a uma seleção de basquete; a altura não é um dos meus predicados. Então, não vou perder tempo aprendendo

365
24
8760
132
8780h

basquete. Vou procurar desenvolver uma qualidade inata que eu possua, concentrando-me nela. Trabalhe no que você é forte, que o resto se fortalece. Na figura 15 vemos um desenho representando Chamberlain, um dos maiores jogadores de basquete que conhecemos, junto com o Shoemaker, o jóquei que ganhou o maior número de corridas profissionais. Imaginem o Chamberlain numa corrida de cavalos. Coitado do cavalo! Provavelmente nem sairia do lugar. E o Shoemaker jogando basquete?

...

Sucesso vai para quem tem sucesso.

Amor para quem tem amor.

Com exceção de eletricidade e magnetismo, em tudo na vida **semelhante atrai semelhante**. Senão, vejamos: você abre a torneira de sua casa e a água sai; a água vai para o esgoto, o esgoto vai para o rio, o rio vai para o mar. Água vai para água. Dinheiro vai para quem? Para o rico e não para o pobre. Sucesso vai para quem tem sucesso. Amor vai para quem tem amor. Ódio vai para quem tem ódio. Coisas semelhantes atraem coisas semelhantes. Pense por um momento no seu melhor amigo; veja quantas coisas vocês têm em comum.

Se você pensar nos momentos bem-sucedidos que já teve na vida, mais sucesso vai aparecer. Você se liga no sucesso passado (seja ele de ordem profissional, afetiva, pessoal, espiritual, o importante é a experiência do sucesso), se firma na mesma disposição mental daquela vivência de sucesso, visualiza esse sucesso em sua vida presente, e com isso estará atraindo sucesso para o seu futuro. Sucesso atrai sucesso, mas quem faz seu sucesso é você mesmo.

A lembrança
amarga não
consertará o
passado.

André Luiz



- VIII -

AMOR INCONDICIONAL

Emoção sobrepujando razão

Aceitar os outros, sem julgamentos ou expectativas. Fácil dizer, difícil viver. **Medo sempre é o problema, amor sempre é a solução.** Amar incondicionalmente significa celebrar a inteligência divina, transcendendo todos os medos. É um constante desafio para o equilíbrio do binário razão-emoção.

Esse equilíbrio significa viver o eterno agora, sem quaisquer ressentimentos do passado ou expectativas do futuro.



Amando incondicionalmente você aprende a codificar o futuro somente como uma **possibilidade** e não uma **expectativa**. Uma expectativa, quando não se realiza, gera frustração. Uma possibilidade, mesmo quando não acontece, continua sendo uma possibilidade. Vivendo o hoje e planejando o amanhã.

CAPÍTULO 8

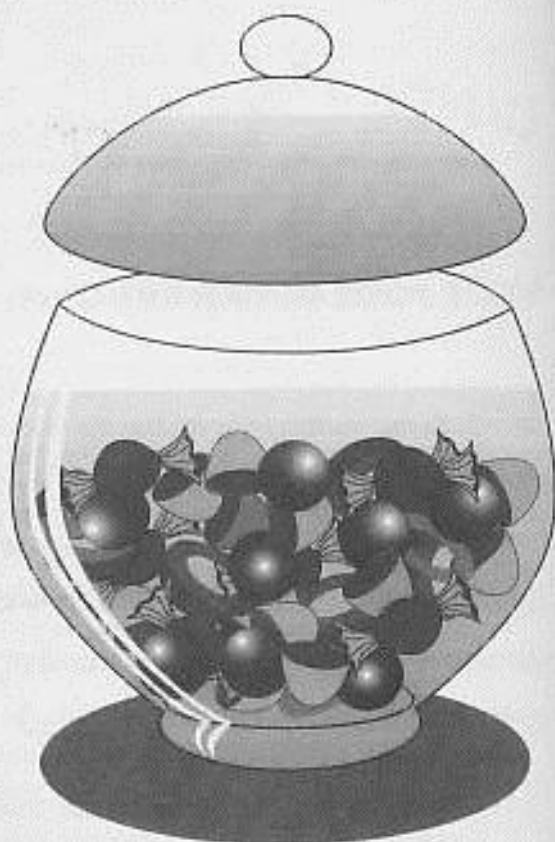


VOCÊ PODE MUDAR SUA VIDA

Milagres começam a acontecer em sua vida quando você aprende a integrar os hemisférios direito e esquerdo e a desenvolver positivamente sua auto-estima.

Nossa auto-estima pode ser comparada a um vidro de balas com diferentes formas (figura 16). Suponhamos que as esferas correspondam às mensagens negativas que você assimilou desde a sua infância: eu sou estúpido, sou feio, não faço nada direito, as pessoas não gostam de mim – coisas que entraram na sua cabeça sem você querer. Existem três fases

Fig. 16



básicas no desenvolvimento do ser humano. A primeira vai do nascimento aos sete anos, e nesse período o cérebro funciona como uma esponja: você não questiona nada, apenas absorve; você está consciente, mas não tem consciência disso; não existe capacidade cognitiva. Se neste período lhe for dito, por exemplo: "Dinheiro é sujo"; "Dinheiro não cresce em árvores."; "Gente rica não vai para o céu." – quando você crescer não conseguirá ganhar

dinheiro e não entenderá o por quê. Todas estas mensagens vão para o seu inconsciente. Por volta dos sete-oitos anos, a criança sofre uma transformação e passa a ter capacidade cognitiva: passa a pensar, raciocinar, e faz o que chamamos de modelagem. A criança não faz o que você fala mas o que ela vê você fazer; ela passa a ser uma grande observadora das atitudes dos adultos. Dos 14 aos 21 anos, vem a fase da socialização: ela não quer mais ir ao mesmo programa dos pais no final de semana, mas sim ficar com os colegas. Nós vivemos nossa vida de um modo sobre o qual nem tivemos direito de escolher. Vivemos de acordo com um programa que foi instalado em nossa mente até a idade de sete anos. Você não optou pela religião que tem: alguém a colocou em sua cabeça. Da mesma forma, nem seus preconceitos nem suas opiniões foram idéias só suas. Se você não concorda, tente mudar o time para o qual você torce. Você não consegue, pois suas preferências e valores mais subjetivos estão instalados em sua estrutura, muitas vezes sem você ter notado.

*Deixe as experiências e mensagens
positivas irem substituindo as
negativas em sua auto-estima.*

No entanto, se você mudar sua estrutura, pode mudar sua vida. Voltemos ao exemplo do vidro com balas de formas diferentes: as esferas representam coisas negativas da sua auto-estima e que você gostaria de eliminar. Uma

Perdoe o seu
inimigo.
Mas não o
confunda com
um amigo.

Paulo Coelho

maneira seria pegar uma esfera de cada vez e colocar todas para fora. Isto levaria muito tempo, porque alguns sentimentos negativos são inconscientes e nem sabemos que existem. Uma outra maneira seria colocar, sob pressão, novas balas, de outras formas, mensagens positivas, que empurrariam as esferas para fora.

Esse vidro cheio de balas, negativas ou positivas, é como os depósitos da nossa mente. Experiências e mensagens positivas vão substituindo o processo negativo que existe na auto-estima. E, melhorando o sentido da auto-estima de um indivíduo, o mundo melhora.



CAPÍTULO 9



COMUNIQUE-SE POSITIVAMENTE CONSIGO MESMO

Os seres humanos têm usado a linguagem como sistema de comunicação por centenas de milhares de anos. A linguagem é uma tentativa de expressar o que se está vivenciando no cérebro. No entanto, por mais rica que ela seja, nunca poderá expressar inteiramente o que está acontecendo dentro do cérebro. Por isso, as pessoas não compreendem umas às outras e, como resultado, ocorrem perdas.

O engano na comunicação faz perder dinheiro no trabalho. Na escola, custa o futuro de muitas crianças, ou seja, o nosso futuro.

- IX -

ATRAÇÃO EM AÇÃO

Confirmando a semelhança

Para onde sua atenção estiver concentrada, fluirá sua energia.

Você só consegue atrair aquilo que já possui. Semelhante atrai semelhante. A vida é um eco: se você não gosta do que está recebendo, preste atenção no que está emitindo. Qualquer manifestação no seu universo físico é coerente com sua emissão energética.

O engano na comunicação com a família e amigos custa amor e satisfação. O engano consigo mesmo prejudica seu sucesso, felicidade e prosperidade. Quase tudo de indesejável poderia ser evitado se tão somente pudéssemos nos comunicar eficazmente.

Vamos começar com a **comunicação interior**, isto é, sua comunicação consigo mesmo. Neste caso, a linguagem que usamos é de fundamental importância para conseguirmos o que desejamos. Infelizmente, mais de 95% da população do mundo possui uma "conversa negativa". Mostrou-se que até a idade de oito anos ouvimos mais de 100 mil vezes a palavra "não". Nosso cérebro é condicionado à conversa negativa. Por isso, nos condicionamos a enfocar mais o que "não" queremos do que o que desejamos.

Por exemplo, em vez de dizer a mim mesmo: "Eu quero ter sucesso", eu digo: "Eu não quero falhar" ou, em vez de dizer: "Eu quero ser magro", eu digo: "Eu não quero ser gordo." O subconsciente é muito direto e sempre pega o atalho. Vamos experimentar um exemplo, com você mesmo: antes de continuar lendo, levante sua mão direita. Agora. Levantou? Se você estivesse hipnotizado, levantaria somente a mão, e não a mão e o antebraço, como provavelmente o fez. O inconsciente vai direto ao assunto. O assunto de uma frase negativa não é o **não**. Então, ele omite os "nãos". Por exemplo, **não** pense na cor

A vida é o que acontece enquanto você está fazendo outros planos.

John Lennon

vermelha!!! Não pense numa maçã!!! Como você já percebeu, já é muito tarde. Mesmo sublinhando o "não pense", você certamente pensou no vermelho e na maçã. Talvez, até mesmo, numa maçã vermelha! O mesmo acontece quando você diz: "Eu não quero falhar." O subconsciente registrará "falhar" e você, sem perceber, está fazendo tudo para falhar.

*Concentrar-se no que você não quer,
em vez de concentrar-se no que você quer,
é como dirigir um carro olhando pelo retrovisor.*

Enfocar o que você não quer, em vez do que você quer, é como dirigir um carro olhando o espelho retrovisor. Você sabe de onde está vindo, mas não sabe para onde está indo! Assim, uma maneira de melhorar nossa existência neste planeta é aprender a usar melhor a linguagem quando dialogamos conosco, usando esta voz dentro de nossas cabeças. Que voz? Esta que está perguntando: "Que voz?"

Mudando a autocomunicação podemos mudar a representação interna e, portanto, o estado emocional em que nos encontramos.



CAPÍTULO 10



UMA MOEDA NO FUNDO DO MAR

Antes de tudo, você se comunica consigo mesmo. Mas em seguida é fundamental, para sua própria sobrevivência, que você se comunique adequadamente com o mundo ao redor.

O Homem é um animal social. Este livro tornou-se realidade graças à ação de quem produziu o papel, de quem escreveu o texto, de quem fez as revisões, de quem desenhou as figuras, de quem manuseou a impressora, de quem cuidou da energia elétrica, etc. Tudo que você for fazer, você depende da sociedade. Sendo animais sociais, temos que nos comunicar indefinidamente.

- X -

O PARADOXO UNIVERSAL

Aceitando o inaceitável

Auto-aceitação é um conceito difundido em todas as religiões e escolas filosóficas. Embora difícil de entender o porquê, a noção paradoxal do Universo nos inspira as razões desse conceito.

Você é na vida aquilo que se recusa a ser. Se reclama: "Não quero ser igual à minha mãe!" – você se torna igualzinho a ela, e todos percebem isso, menos você.

Se você não pode, você é obrigado. É por isso que você se torna o que resiste ser.

E se você pode, a obrigação é substituída pela vontade. Por isso, o que você aceita pode tornar-se realidade ou não. Depende do seu querer.

Somente ocorrerá uma verdadeira mudança em você quando **aceitar os outros do jeito como eles são e aceitar a si próprio do jeito como você é.**

Para ganhar essa corrida comece tirando o pé do acelerador, respirando, olhando em volta e dentro de si.

A habilidade de se expressar é, provavelmente, a mais importante de todas as que uma pessoa pode possuir. Depois da alimentação, comunicação é a mais básica e vital de todas as nossas necessidades.

Sir Francis Bacon dizia que conhecimento é poder. Isto não é verdade para mim. Conhecimento é poder em potencial. Qual é o valor de uma moeda de ouro no fundo do oceano, onde ninguém pode alcançá-la? Nenhum. Qual é o valor de um indivíduo que tem um conhecimento tremendo, tem a Enciclopédia Britânica na cabeça, mas não se comunica com ninguém? Zero! Conhecimento sem ação não tem valor.

Existem quatro modos, ligados à sua comunicação com o mundo, pelos quais o mundo o julga:

- O que você faz.
- Qual é a sua aparência.
- O que você diz.
- Como você diz.

O que você faz? Isso está ligado à comunicação porque, para obter sucesso, tão importante quanto fazer é o modo como você define, verbaliza, sua profissão. Você está lendo este livro porque ouviu falar que o Dr. Lair Ribeiro é médico, estudou na Universidade de Harvard, trabalhou nos EUA durante 17 anos, tem credenciais em cardiologia. Além disso, palestrante internacional e autor de *dez best-sellers* no Brasil.

Fig. 17



O modo como você descreve o que faz é essencial para sua própria auto-estima. Dois pedreiros estão trabalhando na construção da parede da Catedral de Notre-Dame, em Paris. Um refere-se ao seu trabalho assim: "Estou colocando tijolos um em cima do outro." E o outro dirá: "Eu estou construindo uma catedral que ficará para a posteridade!"

...

Qual é a sua aparência? Imaginem-se chegando a um dos meus cursos e encontrando um indivíduo de barba por fazer, cabelos compridos, camiseta suja, calças jeans rasgadas no joelho, tênis sujo furado no dedão e fumando charuto. Vocês pensariam: devo ter vindo ao curso errado. Este é o indivíduo que vai me falar sobre sucesso? Ele é quem vai me ensinar a expandir a mente?

Foi feita uma pesquisa no Metrô de Nova Iorque com estudantes. Entregavam a cada um 50 *cents* (na época, a passagem era 75 *cents*) e eles tinham que pedir 25 *cents* para completar a passagem. Fazendo isto por uma hora, arrecadavam aproximadamente seis dólares. Na segunda hora, colocavam uma gravata e conseguiam de 17 a 18 dólares. Então, alguém da própria equipe questionou: o melhor resultado teria sido porque eles treinaram na primeira hora. No

Toda
generalização
é falsa,
incluindo esta.

Oliver W. Holmes

dia seguinte, o teste foi repetido de forma invertida: na primeira hora com gravata e, na segunda, sem. O resultado foi o mesmo. Ou seja, com gravata ganharam três vezes mais. Nos Estados Unidos, alguns executivos deixam de ser promovidos por se recusarem a usar gravata. Esse costume pode mudar (figura 17), mas no momento a gravata ainda é um símbolo de prestígio e respeito em muitos ambientes profissionais ou sociais. Há profissões onde não é a gravata que conta, mas outro tipo de roupa e equipamentos de uso pessoal em bom estado: você con-

fiaria sua saúde a um médico de jaleco manchado de sangue, óculos quebrados e estetoscópio remendado?

*Pequenos detalhes fazem grande
diferença nos resultados.*

Outro aspecto importante, quanto à aparência pessoal, é a conveniência da ocasião: eu não vou à praia de calça comprida e sapato social, nem vou à missa com uma fantasia de carnaval. "Se você quer jogar no Flamengo, não entre em campo com a camisa do Fluminense.", "Para servir o Exército você não pode usar a farda da Marinha!" A boa aparência implica estar vestido de acordo com o momento e com sua profissão.

Pequenos detalhes fazem grande diferença nos resultados. Lembre-se: você só tem uma oportunidade para causar uma primeira boa impressão no contato com alguém. O julgamento que se faz de uma pessoa depende dos primeiros três a quatro minutos. A imagem de uma pessoa, feita nesses três minutos, dura 20 anos; é muito difícil apagá-la ou mudá-la. Você nunca tem uma segunda chance de causar uma primeira boa impressão.



CAPÍTULO 11



COMUNICANDO-SE PLENAMENTE

O que você diz? Este é outro modo pelo qual você é avaliado em sua comunicação com o mundo. O que você fala é interessante para quem escuta? Faz sentido? Traz resultados? Cada tipo de gente com quem lidamos tem um campo de interesses e um código próprio para se comunicar. Se você lida com peões de obra, por exemplo, não vai falar com eles do mesmo jeito que fala com o diretor de um banco. Sua personalidade é uma só, mas a sua comunicação com o mundo, para ser eficaz, precisa usar o idioma do lugar onde você esteja. E para ter sucesso em sua comunicação

- XI -

**TRANSCENDÊNCIA
& LIVRE-ARBÍTRIO**

Escolhendo ser livre

Através do uso da mente, o ser humano é potencialmente capaz de mitigar ou transcender os acontecimentos predeterminados por forças cármicas ou astrológicas.

É sempre possível, a qualquer pessoa, escolher como reagir diante de qualquer coisa que aconteça.

Quem se deixa envolver pelas circunstâncias passa a ser parte no problema. No entanto, tornando-se seu próprio observador e agindo com integridade e compaixão, você terá a habilidade de dar conotação positiva a um evento desagradável, no momento em que ele ocorre.

Transcendência significa superar uma situação e começar tudo de novo. Nós, seres humanos, somos animais lingüísticos e com isso temos a capacidade de transcender, a qualquer instante da nossa existência. Se o livre-arbítrio não nos possibilitasse essa transcendência, seria incoerente, seria uma sacanagem cósmica.

você precisa estar bem preparado para o que vai dizer, além de dizê-lo de um modo tranqüilo, seguro e atraente.

Como você diz? A forma de dizer é tão importante quanto o conteúdo que você quer comunicar.

O jeito como você diz pode modificar o sentido das palavras e da frase. Veja, por exemplo, esta frase:

Eu não disse que ele roubou o dinheiro!

Leia a mesma frase dando ênfase à primeira palavra:

EU não disse que ele roubou o dinheiro!

(Quem falou?)

Agora leia outras vezes com ênfase em outras partes da frase:

Eu não ***DISSE*** que ele roubou o dinheiro!

(Lembra como eu já tinha dito isto?)

Eu não disse que ***ELE*** roubou o dinheiro!

(Quem roubou?)

Eu não disse que ele ***ROUBOU*** o dinheiro!

(Como ele conseguiu o dinheiro?)

Eu não disse que ele roubou o ***DINHEIRO***!

(O que ele roubou?)

A mesma frase tem cinco significados diferentes, dependendo de onde você põe a ênfase.

Além da comunicação verbal, existem aspectos significativos de comunicação não-verbal, como os gestos e a postura do corpo, que também influem decisivamente no que você está dizendo, até mesmo fazendo as pessoas

Os olhos são as janelas da alma

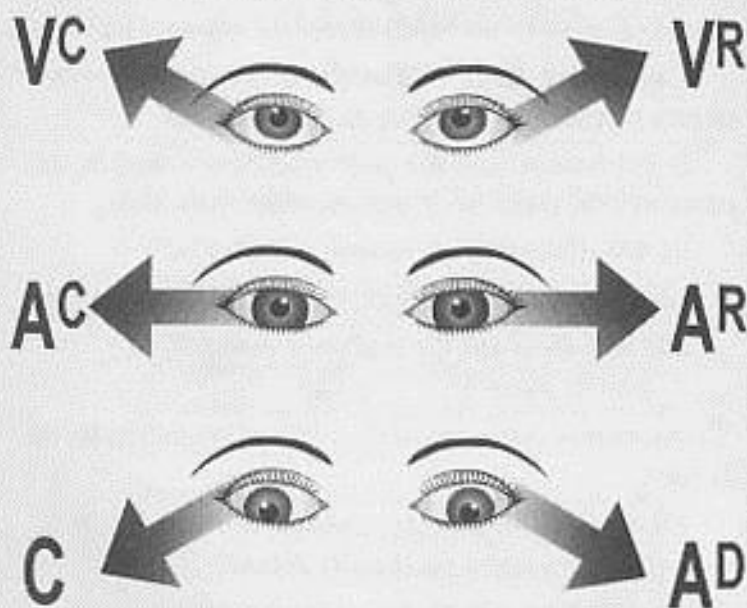


Fig. 18

acreditarem ou deixarem de acreditar nas suas palavras. Um aspecto importante, que pouca gente percebe, é o **movimento dos olhos** (figura 18).

Você já percebeu que quando está conversando os seus olhos se movem? Isto faz parte da neurofisiologia. Dependendo da posição para a qual o olho está se movendo, diferentes partes do cérebro estão sendo ativadas. Quando olha para cima, você está usando imagens para

pensar. Se for para cima e para a direita, está construindo imagens novas; se for para cima e para a esquerda, o cérebro está recordando imagens.

Se durante uma entrevista você pergunta ao candidato se ele tem experiência na função e ao responder ele olha para cima e para a direita, estará mentindo provavelmente, antes mesmo de falar.

Pois você já sabe: fazendo esse movimento com os olhos ele está construindo imagens de um fato que ainda não ocorreu. O corpo não mente.

*Sua comunicação é muito mais eficaz
quando seu corpo e sua mente estão em sintonia.*

Quando você move os olhos na horizontal, está ativando o campo auditivo, ou seja, seu cérebro está trabalhando com o som. Quando olha para baixo e para a esquerda, está conversando consigo mesmo. Quando olha para baixo e para a direita, está abrindo o canal cinestésico, das emoções e sentimentos (tendo propriocepção, ou seja, a sensação do próprio corpo). A propriocepção é o que lhe faz saber se um dedo de sua mão está aberto ou fechado, mesmo sem olhá-lo.

"Fulano está cabisbaixo." Esse jeito de falar demonstra que todos sabem que uma pessoa deprimida está sempre olhando para baixo. Não tem jeito de ficar deprimido jogando vôlei, por exemplo. Nos Estados Unidos, assim

como em várias cidades brasileiras, funciona uma linha telefônica especial para o atendimento de pessoas deprimidas que decidem se suicidar. Elas telefonam e a pessoa que atende tenta convencê-las a desistir. Geralmente, esta pessoa pergunta: para onde você está olhando? A resposta sempre é: para baixo. Orientando-as a olhar para cima neste momento, quebra-se o impulso do suicídio. É claro que não fica somente nisto, mas um passo decisivo já foi dado, só com os olhos.

...

Comunicação é como uma dança. Quando um casal de dançarinos está dançando bem, em sintonia, você não consegue distinguir quem está comandando. Quando todos os elementos do seu corpo e da sua mente estão sintonizados na mesma mensagem, sua comunicação tem uma força capaz de convencer a qualquer um.

A vida é um eco. Se você não está gostando do que está recebendo, observe o que está emitindo.

...

Vamos focalizar agora nossa comunicação com o mundo exterior ao nosso redor. Nós experimentamos um acontecimento externo através dos sentidos.

Nossa cognição do evento ocorre quando recebemos a informação que vem através do nosso canal de entrada sensorial: **visual** – o que vemos; **auditivo** – o que ouvimos; **cinestésico** – sensações exteriores como pressão, temperatura, textura, além dos sentimentos (alegria, tristeza, etc.); **olfativo** – o que cheiramos; **gustativo** – o gosto que sentimos.

O significado da sua comunicação é a reação que você obtém.

Nem todas as pessoas têm exatamente as mesmas preferências e habilidades quanto aos estímulos sensoriais. Algumas preferem o canal visual: "Ver para crer." Algumas têm que ouvir: "Uma palavra vale mil figuras." Outras preferem cheirar, degustar e "sentir" o que está acontecendo.

Imagine um casal: ele é visual e ela é auditiva. A mulher diz para o marido: "Você não me ama mais." E ele: "O que você quer dizer com isto? Eu sempre lhe trouxe flores, comprei-lhe um carro novo..." "Ah! mas você não diz mais que me ama." Ela é auditiva, quer escutar "Eu te amo". Ele é visual, e mostra seu amor através de presentes. Se a situação fosse inversa, ele diria "Eu te amo" e ela responderia: "Mas você nunca mais me trouxe flores."

Se o indivíduo for cinestésico, ele gostará de ser tocado e de ficar perto das pessoas. Quando um visual conversa com um cinestésico, ele se afasta um pouco para ter uma visão global do ambiente, enquanto o cinestésico tenta aproximar-se ainda mais para sentir melhor a pessoa.

✓ Durante uma apresentação, o bom comunicador usa todos os recursos de comunicação: usa *slides* para agradar aos visuais, fala alto com tonalidades diferentes para atingir aos auditivos e se movimenta na sala para satisfazer os cinestésicos. ✓

CAPÍTULO 12



QUEM REALIZA SEUS SONHOS É VOCÊ MESMO

Ter objetivos determinados na vida é fundamental para se alcançar o sucesso. É tão difícil atingir um destino que você não tem quanto voltar de um lugar ao qual você nunca foi.

Quando você traça uma meta, está trabalhando na construção do seu próprio destino.

Você sabe a diferença entre um sonho e uma meta? Vejamos: se você pegar um sonho e determinar uma data para ele se concretizar, ele torna-se uma meta. Sabe aquele livro bom que você comprou, pôs na prateleira e que “al-

- XII -

AGRADECENDO & ARRISCANDO

Gratidão e prosperidade

É doando que se recebe. É arriscando que se chega a novos territórios. É agradecendo que se reforça a alça cibernética do viver. Gratidão é a mãe de todos os outros sentimentos.

As pessoas de um modo geral reclamam daquilo que não têm e que gostariam de ter, ou daquilo que tiveram e perderam.

Raramente encontramos alguém agradecendo por aquilo que já tem, ou por aquilo que não tem e não gostaria de ter.

Existe uma escassez de gratidão no mundo dos homens. Essa falta de gratidão gera desarmonia e infelicidade no nosso viver.

Agradeça diariamente pelo que você tem e gostaria de ter e o Universo continuará lhe proporcionando não só isso, mas também coisas que você não tem e nem sabe ainda que gostaria de ter.

gum dia" irá ler? Ele está empoeirado há anos porque "algum dia" não existe no calendário. É um dia que nunca vai chegar. Se você dissesse: "Vou lê-lo até o final do mês", você arrumaria tempo para fazê-lo. Mas como você diz que algum dia irá lê-lo, seu subconsciente responde: "Perfeitamente, quando algum dia chegar, nós leremos o livro."

Você acha que alguém chega por acaso ao topo do Monte Everest sem planejamento? É claro que não. Para chegar lá, é preciso planejar cada detalhe, uma preparação de aproximadamente quatro anos, milhões de dólares e muita tecnologia. Sem isso, a pessoa morre no caminho. Sem planejamento é quase impossível atingir grandes metas.

Nosso cérebro não foi treinado para planejar. Muitos pensam que dá muito trabalho. Na verdade, planejar é fácil, chega a ser um divertimento. Basta treinar.

Vejamos também a diferença entre **meta** e **finalidade**. Se estou em Nova Iorque e decido ir a Chicago, a cidade de Chicago é uma meta que eu atinjo. Se estou em Nova Iorque e desejo ir para o Oeste, chegando a Chicago não termina o Oeste: sempre haverá Oeste para ir – isto é finalidade. Se você descobre qual a sua finalidade de vida e alinha suas metas de acordo com elas, o Universo conspira a seu favor!

Outro segredo a respeito de metas é saber balanceá-las. Inicialmente, você tem que ter um corpo sadio para carregar uma mente sadia. Não adianta ter uma mente

brilhante se o seu corpo estiver doente. Mas isso não implica preocupar-se somente com uma **meta física**. Quem faz ginástica todo dia e não pensa em mais nada, quando chega aos 50 anos e vê que o corpo começa a se deteriorar sofre grande depressão. Como não estabeleceu outros objetivos, sua vida perde a finalidade.

Nós vivemos num mundo material. É preciso então ter uma **meta financeira**. Mas o dinheiro, paradoxalmente, não vale nada. Dinheiro só serve para fazer coisas que não dependem essencialmente dele. Se você não tiver outras metas na vida além do dinheiro, acaba escravizado pela obsessão de ganhá-lo, sem realimentar suas energias, e isso geralmente culmina em doença.

Outra meta a almejar é a **social**. O homem precisa viver em comunidade. Por outro lado, não se deve fazer como algumas pessoas fazem, e ficar pulando de festa em festa, borboleteando daqui para lá. É preciso ter raízes para estar bem firmado em seu eixo.

A **meta profissional** também é muito importante. Mas se você viver só para isso, achando que só a carreira interessa, e se aquela promoção que espera não vier, abre uma boa brecha para um câncer aos 40 anos.

Há pessoas que se dedicam só à família, mais nada. Ter somente **meta familiar** também não resolve. Os filhos crescem, vão embora, e aí, como é que fica? Acontece o que se chama hoje de a "síndrome do ninho vazio". É o caso da mulher que se dedicou aos filhos a vida inteira, e não fez nada mais, esqueceu-se completamente de

realizar-se a si própria. Os filhos cresceram – todos crescem –, saíram de casa e, agora, a mulher não tem como preencher o seu tempo.

*Você não pode obter satisfação
daquilo que você não quer.*

Você tem que ter uma **meta espiritual**: é muito importante saber relaxar e entrar em contato com outros níveis de consciência. Mas não é possível ficar fazendo isto o dia inteiro. Nós temos um corpo para cuidar. Se não der atenção à matéria, suas condições de vida no mundo se desequilibram, a começar pela sua saúde. Aonde você quer chegar espiritualmente deste modo, em total desequilíbrio?

• Finalmente, vamos nos referir à **meta mental**. Tem pessoas decorando a Enciclopédia Britânica. Têm tudo na cabeça. Não podem nem balançá-la para não misturar os conhecimentos. No entanto, não estão fazendo nada com este conhecimento: não o aplicam na prática, não o ensinam a ninguém. Isto é masturbação mental! •



- XIII -

MANIFESTAÇÃO FÍSICA

A mente agindo como co-criadora

Tudo o que existe no universo físico surgiu primeiro na mente. **Pensamento é energia, e energia segue pensamento.**

Pensamentos geram sentimentos, que geram comportamentos. Os comportamentos acarretam conseqüências no universo físico, que irão por sua vez gerar novos pensamentos, completando o ciclo do **pensar-sentir-agir**.

Os pensamentos dependem das crenças da pessoa que os têm. Se você não está gostando do que está sendo manifestado no seu universo físico, analise o que tem pensado e quais as crenças que estão por trás dos seus pensamentos. Mude as crenças, renovando-as linguisticamente, e novas manifestações surgirão na sua vida.

Você é quem comanda o seu "navio". Tire as mãos do bolso e conduza o leme com firmeza e determinação, levando sua vida pelos mares que escolher, sempre dantes navegados no seu oceano mental.

CAPÍTULO 13



PENSE GRANDE

Para conseguirmos alcançar nossas metas existem algumas dicas e recomendações valiosas. A primeira recomendação a enfatizar é: **escreva** tudo o que for importante.

Em 1953 foi feito um estudo na Universidade de Harvard em que foram entrevistados todos os formandos. Dentre as várias perguntas, uma era sobre suas metas de vida: o que queriam alcançar no futuro. A pesquisa perguntava também se a pessoa tinha em algum momento colocado essas metas por escrito. Somente 3% dos formandos na universidade tinham escrito o que iriam fazer na vida. Vinte

anos depois, todos foram novamente entrevistados. Passemos: aqueles 3% dos alunos que tinham colocado suas metas por escrito valiam mais financeiramente do que os 97% juntos! E não foi só isso: eles eram os mais saudáveis, os mais alegres, bem-dispostos e satisfeitos com a vida entre todos os ex-alunos pesquisados.

Veja a importância de escrever as coisas importantes no papel. Se você pede um empréstimo no banco, tem que assinar notas promissórias e um contrato com testemunhas, fiadores, etc. Não é só chegar ao gerente, pegar o dinheiro e prometer devolver num tempo x.

Tudo o que é importante tem que estar por escrito. E a sua vida, não é importante? No entanto, se eu perguntar a um grupo de pessoas o que cada uma vai fazer daqui a um, dois, cinco ou 10 anos, a maioria dirá: "Não tive tempo para pensar."

Se você não teve tempo para pensar na coisa mais importante que é a sua vida, em que vai pensar, então?

Faça este exercício: escreva suas metas para os próximos seis meses, 12 meses, cinco anos, 10, 20 anos. Confie, ponha em prática, e depois veja os resultados...

Outras recomendações importantes – preste atenção:

A meta **tem que ser sua**, e não de outra pessoa. Certas pessoas respondem que escolheram estudar medicina porque esse era o desejo do pai delas. Ninguém tem direitos sobre a vida dos filhos: eles têm direito de fazer o que quiserem. Você pode desejar que seu filho faça medicina, mas impor, nunca! Quem assume para si uma meta que não é sua está comprando sua própria infelicidade.

Não decidir
é uma
decisão.

Harvey Cox

A meta deve ser pessoal e o indivíduo tem que estar **comprometido** com ela. Estar comprometido é muito mais do que estar envolvido. No café da manhã de um hotel serve-se ovos com bacon; a galinha estava **envolvida**, fornecendo os ovos, ao passo que o porco estava **comprometido**, se tornando o *bacon*.

Uma meta deve ser **grande**. Grande mesmo! Se você contá-la a um amigo e ele não acreditar, então, está de bom tamanho. Quando fui estudar na Universidade de Harvard, em 1976, eu disse a um colega: em três anos estarei ensinando cardiologia nos Estados Unidos. Ele riu e disse: "Você não sabe nem mesmo falar corretamente inglês." Não demorou três anos, e sim oito meses, quando fiz a primeira palestra para 400 cardiologistas em Washington, DC. Quando o meu amigo duvidou, eu sabia que estava no caminho certo.

A meta tem que ser **específica**. O que você quer? Dinheiro? Ora, dinheiro você já tem no bolso. Ah, não! "Eu quero 50 mil dólares no banco." Agora, sim, o cérebro entende, pois o pedido é específico. O cérebro só entende a mensagem quando você fala exatamente o que você quer. Ai o subconsciente diz: "Perfeitamente, vamos providenciar."

*Quem assume para si uma meta que não é sua
está comprando sua própria infelicidade.*

A meta tem que ser **longa**. Você tem que ter um plano para a vida. Se não for assim, ficará muito chateado se seu chefe lhe chamar a atenção amanhã de manhã. No entanto, se seus projetos forem de longo prazo, você não vai se incomodar com o fato, pois está vendo mais longe, como quem sobe uma montanha para conhecer a paisagem. Você pode definir o que vai fazer daqui a cinco, 10, 15, 20 anos – não em detalhes irrelevantes, mas nos aspectos fundamentais. Com um bom plano de vida, pode-se dividir a caminhada para a meta em etapas anuais a serem conquistadas passo a passo, através de tarefas diárias. Não se pode simplesmente esperar o prazo chegar e de repente a meta é alcançada. Não é assim. Planeje com atenção e seriedade. Se você falha em planejar, está planejando em falhar.

Se alguém perguntar como fazer para chegar a um determinado lugar, eu perguntarei: **"Onde você está?"** A maioria das pessoas diz o que quer, mas não tem a mínima idéia de onde está, quais são suas qualidades, seus potenciais.

Existem pessoas que têm um péssimo relacionamento matrimonial e nem percebem que seu casamento está ruim. Para conduzir o barco de sua vida, a primeira coisa a fazer é saber onde está. Depois, sabendo onde se quer ir, o cérebro o conduz até lá. Importante, também, é que o objetivo seja prático. Não pode ser algo abstrato, vago, e sim concreto, para ser real. Como sua vida vai melhorar quando você chegar lá? O que você vai fazer com o conhecimento novo?

Nunca largue
mão dos seus
sonhos - pois se
eles morrem a
vida se torna
como um
pássaro de asa
quebrada, que
não pode voar.

Érico Veríssimo

Finalmente, lembre-se do que dissemos no capítulo IX, sobre a palavra "não". Este aspecto da comunicação interior tem muito a ver com as suas metas na vida.

Quando você diz: "Não quero ser igual ao meu pai", no seu cérebro projeta-se a imagem do seu pai e você fica igualzinho a ele. Seu subconsciente registra assim: "Sim senhor, igual a seu pai." Daí a importância de falar sempre no **sentido positivo**. "Eu quero ser magro", em vez de "Eu não quero ser gordo". Toda vez que você diz "Eu não quero ser gordo", o que seu cérebro visualiza é

a gordura, então programa a gordura no seu corpo. Você é na vida aquilo que você se recusa a ser.

Os que são pais já viveram esta experiência: "Eu já disse mil vezes!", repetem os pais. "Não perturbe sua irmãzinha...", e o menino continua perturbando. Também pudera, 90 por cento da frase é: "Perturbe sua irmãzinha."

A mesma coisa acontece com a frase: "Não quero que

A melhor hora
de se consertar
o telhado é
quando o tempo
está bom.

John F. Kennedy

você assista à TV." Para "não assistir" o cérebro precisa assistir à TV. Para mudar a atitude de seus filhos, os pais precisam mudar primeiro a linguagem que usam. Em vez de dizer "Não faça isto", diga "Faça aquilo". Ao invés de dizer "Não fique vendo TV", diga "Vá brincar lá fora". Isto pode mudar seu

relacionamento com seus filhos. Imagine então seu relacionamento com o mundo, como poderá ser modificado quando você estabelecer metas positivas para a sua vida!

•
•
•
•
•
•
•
•



CAPÍTULO 14



SALTANDO PARA FORA DO AQUÁRIO

Imagine um copo com água pela metade. Se eu perguntar a várias pessoas o que estão vendo, algumas dirão que é um copo metade cheio; outras, um copo metade vazio.

O copo é exatamente o mesmo, mas a percepção é diferente. Por isso, o que conta não é o que acontece, mas sim como você interpreta e reage ao que acontece.

Se eu levar um cachorrinho a uma sala de aula, os que gostam de cachorros dirão: “Interessante... um curso de expansão mental com um cachorrinho na sala.” Já o pessoal que de-

- XIV -

SINERGIA

Fazendo mais com menos

Sinergia é somar multiplicando: todas as energias se unindo em direção ao mesmo alvo.

Na sinergia o todo é maior que a soma das partes, e a aritmética tradicional é modificada:

$$1 + 1 = 4$$

O Universo é todo construído sinergicamente.

Todas as vezes em que dois ou mais cérebros se reúnem num espírito de cooperação e respeito, comunicando-se e deixando fluir a intuição, esse fenômeno natural é manifestado.

O único caminho para evitarmos a destruição ecológica em nosso planeta é aprendermos a trabalhar sinergicamente. O segredo não é fazer mais com mais. O que temos urgência em aprender é como fazer mais com menos.

testa cachorro dirá: "Que coisa de mau gosto, trazer um cachorro para a sala." Não foi o cachorro que criou um ambiente diferente; sua interpretação é que é diferente.

Na estrela do sucesso (figura 9), uma das pontas é a **Atitude**.⁸ É muito importante para nossa felicidade a atitude que temos em relação ao que ocorre conosco na vida. Isto porque o que conta não é exatamente o que acontece, mas sim o modo como respondemos ao que acontece conosco.

/Aqueles milionários estudados por Napoleon Hill reagiam ao que acontecia de forma diferente da reação da maioria das pessoas.

A vida nos apresenta momentos alegres e momentos tristes. A maneira como aproveitamos cada um desses momentos depende só de nós próprios. Quando a vida lhe apresentar um limão, faça dele uma limonada. Esta é a atitude dos indivíduos bem-sucedidos.

Otimismo
sozinho não
resolve,
pessimismo
atrapalha.

...

Nos cursos que ministro, não trabalho com terapia, mas com mudanças de paradigmas, o que vai muito além de uma terapia: é a tecnologia do século XXI.

Paradigma é um tema muito importante e vamos explicá-lo de várias formas.

Paradigma é a forma como você percebe o mundo. No entanto, ele está para você da mesma forma como a água está para o peixe. O peixe não sabe que está dentro dela até que o tirem para fora. Esta definição é de Adam Smith, que diz também: "Paradigma nos explica como é o mundo e nos ajuda a predizer seu comportamento."

Vamos exemplificar alguns paradigmas.

O poder
do visível é
o invisível.

Harvey Cox

No Alasca, na primeira noite o visitante tem que dormir com a mulher do anfitrião. A recusa a isso é considerada como uma afronta: "Você acha minha mulher feia? Tem medo de pegar doença?", diria o nativo do Alasca. Já nos países árabes, entretanto, olhar para o rosto de uma mulher é crime. Qual a atitude certa? Depende do seu

paradigma. Os romanos, quando iam jantar na casa de alguém importante e comiam galinha, jogavam os ossos para trás; isto significava que o anfitrião era rico o bastante para ter empregados que limpassem o local. Se você fizesse isso nos dias de hoje, seria considerado louco.

Nos Estados Unidos, os filhos de pessoas ricas aos 16 anos de idade já estão trabalhando, seja em postos de gasolina, como garçons ou qualquer outro emprego do tipo; essa situação é considerada absurda no Brasil. O americano aprende desde cedo a mudar de paradigma, a

ser versátil. Ele muda de profissão cinco vezes, em média, durante a vida. Muda em média 13 vezes de cidade. Isto o faz pensar de forma diferente.

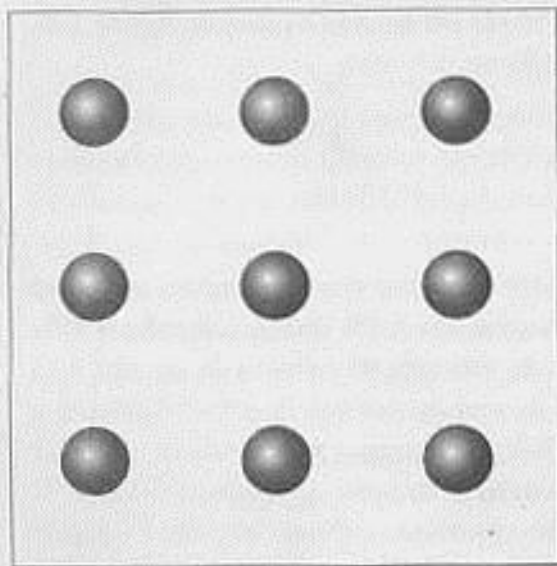
...

No campo dos negócios, o conhecimento dos paradigmas é fundamental. Em 1979, os suíços detinham 90% do faturamento do mercado de relógios do mundo. Um dia, um técnico de uma das maiores empresas fabricantes de relógio na Suíça apresentou ao seu chefe um novo modelo que ele tinha inventado: o relógio eletrônico. O chefe olhou para o protótipo e disse: "Isto não é relógio; não tem corda, nem molas, nem rubis." Os japoneses e norte-americanos tomaram conta do mercado, lançando o relógio eletrônico.

*O que conta não é o que lhe acontece,
mas o modo como você percebe o que acontece.*

Os 90% que os suíços detinham ficaram reduzidos a 15%. Em apenas três anos, 50 mil funcionários perderam o emprego na indústria relojoeira suíça. Veja que paradoxo: quem descobriu o relógio a quartzô era suíço. O

Problema:



Com quatro linhas retas, tocar todos os nove pontos sem tirar o lápis do papel e sem passar pelo mesmo ponto mais de uma vez.

Fig. 19

problema é que, quando o paradigma muda, o conhecimento anterior vai a zero: toda aquela tecnologia aprendida durante anos na confecção de relógios mecânicos não serviria muito para a produção dos novos relógios. Por isso é tão difícil mudar. No momento em que nós entendemos como interpretar paradigmas, podemos mudar nossa percepção do mundo.

...

Na figura 19 apresentamos o seguinte problema: com quatro linhas retas, sem tirar o lápis do papel e sem passar pelo mesmo ponto duas ou mais vezes, deve-se juntar os nove pontos. Você pode fazer várias tentativas e não terá êxito, a não ser que mude o paradigma, como está demonstrado na figura 19A. "Ah! Mas você saiu no quadrado", diriam. Mas que quadrado? Quem disse que tínhamos que ficar dentro do quadrado? Este é o seu paradigma. Transportando este exemplo para o campo dos negócios, ocorre a seguinte situação: tenho nove problemas para resolver em quatro horas. Ah! não é possível. Mas, e se fossem 11 problemas? Agora, sim. Onze problemas podemos resolver, pois muda o paradigma. Paradoxal, não é? O Universo é paradoxal!

*Se o único instrumento que você
tem é um martelo, todo problema
que aparece você pensa que é um prego.*

Quando o paradigma muda, as possibilidades se multiplicam.

O problema é que as pessoas vivem dentro de paradigmas mas não sabem que eles existem. É como um peixe dentro d'água, como dissemos antes. Só percebe que vive dentro d'água quando sai dela.

Mudança de Paradigma

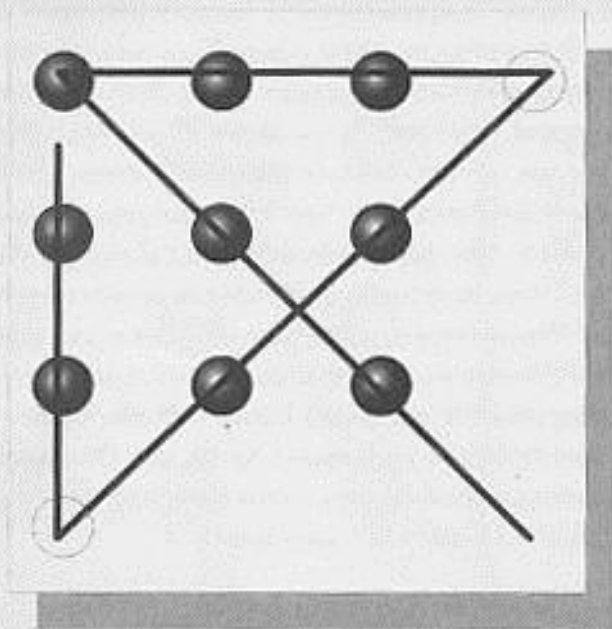


Fig. 19A

É interessante notar as reações de quem faz meus cursos, porque vários paradigmas se alteram. Quando apenas um membro do casal faz o curso Sintonia, por exemplo, ele diz: "Engraçado, eu fiz o curso e foi minha mulher (ou meu marido) quem melhorou." Na verdade, o que mudou foi a percepção de quem fez o curso, não a outra pessoa. Mas esta outra pessoa também pode se transformar a partir da mudança dos paradigmas de quem com ela convive.

...

Tenho 149 trabalhos científicos publicados em inglês, todos baseados em pesquisa ortodoxa. Mas agora que estou fazendo este novo trabalho, aquele material não conta mais. Só era verdade dentro do paradigma em que eu trabalhava naquela época.

✓ O conhecimento pode chegar ao mundo de várias formas. Há muitas centenas de anos, em algumas regiões da África, as mulheres grávidas que estivessem com o parto atrasado bebiam o esperma do marido, e isso desencadeava o trabalho de parto. Quem ensinou isso às mulheres africanas? Hoje sabe-se que o esperma é rico em uma substância chamada prostaglandina, que tem a propriedade de estimular a contração uterina. ✓

✓ Nossos avós nos aconselhavam a tomar canja de galinha antes de deitar quando estávamos resfriados ou com alguma infecção. A canja de galinha é rica em ortinina e arginina, dois aminoácidos essenciais que estimulam a liberação do hormônio de crescimento, liberado três horas após dormirmos. O hormônio além de promover a restauração celular, ajuda na transformação de gordura em músculo e estimula o sistema imunológico.

Nem tudo que sabemos tem explicação científica. Nem tudo que a Ciência explica hoje valerá amanhã. Lembrem-se da física newtoniana, que foi invalidada pela teoria de Einstein. Niehls Bohr descobriu a estrutura do átomo e ganhou um prêmio Nobel por esta descoberta.

Atualmente, quase nada do que ele escreveu é considerado verdadeiro.

...

Imaginação é
mais importante
do que
conhecimento.

Albert Einstein

Einstein dizia que problemas importantes não podem ser resolvidos no mesmo nível de pensamento em que foram criados. Para resolver um problema sem solução é preciso mudar o paradigma.

É possível curar uma fobia (um medo exagerado) em até cinco minutos utilizando a programação neurolinguística. Na psicanálise, a cura da mesma fobia pode demorar anos e não ser resolvida. Participei de um programa de TV nos Estados Unidos junto com um psicólogo, um psiquiatra e um psicanalista. Eles duvidavam que fosse possível quebrar uma fobia em tão pouco tempo. Chamamos alguém do auditório e, na frente deles, curei uma fobia em cinco minutos. Eles me viram fazer e mesmo assim disseram que não era verdade, que eu os havia hipnotizado. Não aceitavam, mesmo vendo acontecer, porque, no paradigma deles, a cura deveria levar meses ou até anos.

William James dizia que uma idéia nova é, primeiro, condenada como ridícula; depois, esquecida como trivial; até que passa a ser aceita e, finalmente, fica assentada

no conhecimento geral, "Ah! Isto todos já sabem como é", disseram as pessoas quando Colombo pôs um ovo em pé.

Quando Galileu Galilei disse pela primeira vez que o Sol era o centro do sistema solar e que a Terra girava em torno dele, foi parar na cadeia: "Como é possível contrariar a Bíblia?", disseram na época.

Toda vez que você muda um paradigma, paga um preço. "O verdadeiro ato da descoberta não consiste em encontrar novas terras, mas sim em vê-las com novos olhos", diz o escritor francês Marcel Proust. Não é preciso mudar de cidade ou de país. As oportunidades estão no seu quintal, basta enxergá-las com olhos diferentes.

Mark Twain tem um ditado que considero um dos mais inteligentes que conheço: "Quando o único instrumento que você tem é um martelo, todo problema que aparece você pensa que é um prego."

Se você é cirurgião, tenta resolver tudo com cirurgia. Se você é psicanalista, tende a achar que tudo se resolve com psicanálise. Se o indivíduo investiu tudo num martelo – anos de estudos, especialização no exterior, etc. –, é muito difícil mudar e fazer coisas diferentes. Você tenta encaixar os problemas no paradigma que tem. "Quando os paradigmas mudam, o mundo muda com eles", afirmou Thomas Kuhn. Depois de avaliar as descobertas científicas

Infelizmente os nossos órgãos do sentido têm suas limitações, portanto nossa percepção do mundo é limitada.

CAPÍTULO 15



TODO PROBLEMA TEM SOLUÇÃO

“Você não entende, eu tenho muitos problemas”, “Você não pode imaginar os problemas que eu tenho na vida ...”, “É fácil para você dizer essas coisas bonitas sobre a vida e o sucesso, porque não tem os problemas que eu tenho!”

Muitos se lamentam assim, e vêm tudo fechado à sua frente, por causa dos problemas que são obrigados a enfrentar. De fato, a vida é um problema atrás do outro. A diferença é como você encara o problema e aprende com ele. No momento em que passar a aprender com o problema, a vida vai ficar muito melhor.

- XV -

HARMONIA HARMÔNICA

A lei das leis

O ser humano encontra-se em constante busca. Procuramos algo que nos dê a sensação de paz e eternidade do momento. Esse encontro que, embora indefinido, procuramos incessantemente é a descoberta da Harmonia.

Procure se harmonizar com o Universo, com tudo e todos ao seu redor, com o ritmo do tempo e consigo mesmo: o estresse desaparecerá do seu dia-a-dia e a liberação será sua recompensa. Harmonia é a essência do existir.

Por isso eu costumo dizer a essas pessoas que gostam de se lamentar:

— Os problemas são nossos melhores amigos.

• • •

Quando eu tinha 12 anos, o cachorro da minha vizinha sumiu. Eu morava numa cidade então pequena, Juiz de Fora, e no posto policial trabalhava um cabo ignorante. Minha vizinha disse que eu havia roubado o cachorro; eu nem sabia que ela tinha um. Ela fez uma denúncia no posto e o cabo mandou uma intimação para meu pai.

Meu pai me disse então que eu deveria ir ao posto. Perguntei se ele iria comigo, e ele se negou, dizendo que o problema era meu. Eu tinha apenas 12 anos. Pedi a meu tio, que me acompanhou. No posto, o cabo me acusava de roubo, e eu negava, dizendo que nem sabia do cachorro. "Roubou!", "Não roubei!", "Roubou!", "Não roubei!" — a discussão prolongou-se e o cabo me chamou de atrevido por responder a ele. No final, o policial concluiu que eu era culpado e aplicou uma multa. Entretanto, pela primeira vez na vida, eu tinha ganho um dinheiro nas férias dando aulas particulares para os colegas que ficaram em recuperação naquele ano. A multa correspondia exatamente ao valor que eu possuía, e meu pai disse que não iria pagar a multa porque eu tinha meu próprio dinheiro. Assim, tive que usar o meu primeiro dinheiro ganho para pagar uma multa que provavelmente nem

existia nas leis, por um roubo que eu não havia praticado. Por muitos anos achei meu pai insensível. Mas, por outro lado, a partir disso tomei a decisão de ser financeiramente independente e nunca mais precisei pedir dinheiro a ninguém. Para mim, aquela época foi um grande problema. Hoje, agradeço a Deus o sumiço do cachorro.

• • •

Qualquer problema que ocorra em sua vida é um estímulo para fazê-lo crescer. Por isso é que os problemas são nossos melhores amigos. Se não existissem problemas para serem resolvidos no seu trabalho, você perderia o emprego. Não precisariam mais de você. Só existe um lugar onde não existem problemas: o cemitério. Quem mora lá não tem problema algum. De resto, viver é enfrentar um problema atrás do outro. O modo como você os encara é que faz a diferença; este é o segredo, o problema em si não conta, mas sim em qual paradigma você vai colocá-lo.

A realidade, portanto, não existe separada da percepção que você tem dela. Ela é sempre subjetiva. Entretanto, é a melhor amiga que temos para chegarmos ao ponto que almejamos.

• • •

Como é possível que no mundo algumas coisas (máquinas, construções, etc.) estejam se deteriorando e outras (o cérebro humano, a sociedade) estejam em evolução? Esta pergunta foi formulada por Ilya Prigogine, um cientista que nasceu na Rússia, criou-se na Bélgica e ganhou um prêmio Nobel.

*Viver é enfrentar um problema
atrás do outro. O modo como você
os encara é que faz a diferença.*

Para responder a essa questão Prigogine dividiu os sistemas do mundo em dois tipos: aberto e fechado.

O sistema aberto tem sintropia, isto é, troca de energia com o Universo. O sistema fechado faz a entropia, ou seja, não troca energia com o Universo. Todo problema de sistema aberto tem solução. E todo problema do ser humano é um problema de linguagem. Linguagem é, portanto, um sistema aberto: a solução está na própria linguagem. Você alguma vez já viu um cachorro triste porque esqueceram o aniversário dele? Claro que não, porque aniversários não fazem parte da linguagem dos cachorros, então não se tornam um problema para eles.

Um problema
é sempre uma
oportunidade
para você se
auto-realizar.



PARA QUEM VOCÊ TRABALHA?

Só existe um lugar onde o sucesso vem antes do trabalho: o dicionário. Sucesso começa com “s”, trabalho com “t”. Para se ter sucesso é necessário muito trabalho. Mas o trabalho sozinho não adianta, não faz sucesso.

Existem pessoas que trabalham 18 horas por dia e não evoluem. São como pneus derrapando na lama: não saem do lugar. Quem mais trabalha, em termos de qualidade de horas e esforço físico? É o operário, que acorda às cinco da manhã, pega duas conduções para o trabalho, come comida fria de marmita, chega tarde da noite em casa e se aposenta com salá-

- XVI -

EVOLUÇÃO & EVOLUÇÃO

A dinâmica universal

A finalidade básica do Universo é a evolução.

Todos nós nos encontramos nesta viagem evolutiva. Todos os acontecimentos no nosso Universo ocorrem por alguma razão. O que acontece conosco é para o nosso bem (mais do que material, espiritual).

O único erro que podemos cometer é o de não participar dessa dinâmica universal. Fora isso, os então chamados "erros" são apenas *feedback* do Universo, mostrando-nos que estamos em desarmonia.

Caindo e levantando foi como aprendemos a andar. Embora às vezes não pareça, estamos sempre progredindo em direção à nossa meta final – harmonia com tudo e com todos. Para isso vivemos em constante transformação.

Mudança é a única constante no nosso viver. Você não consegue nem sequer pisar duas vezes no mesmo rio: quando pisa pela segunda vez, as moléculas de água que entram em contato com seus pés já são totalmente diferentes da primeira pisada.

Existência é feita de mudanças.

rio mínimo. Sucesso vem do trabalho, mas trabalho sozinho não resolve.

O segredo da vida não é fazer o que você gosta, é gostar do que você faz. O homem é 10% vocação e 90% adaptação. É possível fazer qualquer coisa tornar-se interessante; você pode trazer o interesse para ela.

...

Quando eu estava cursando o segundo ano da faculdade de medicina, dei aula de anatomia e fisiologia para o primeiro ano.

Certa vez o professor da cadeira de neurofisiologia viajou e tive que substituí-lo. Foi a primeira vez que os alunos entenderam o tema. Contaram isso ao professor, cujas aulas não entendiam, e ele veio falar comigo, entusiasmado com os comentários. Perguntou-me de onde eu havia tirado a aula e mostrei: da própria apostila dele! O professor ficou surpreso e desapontado. O material era o mesmo, mas a energia e o interesse colocados na exposição do tema foram outros. Você pode limpar o chão, abrir a porta ou servir café com entusiasmo. E o que você fizer com entusiasmo será feito de um modo especial.

Se você encontrar alguém que não gosta de fazer ginástica e colocá-lo numa sala com pesos, pagando para ele levá-los, ainda assim a tarefa lhe será desagradável. Os atletas que treinam halterofilismo, no entanto, estão pagando para fazer isto, porque estão motivados.

*O segredo da vida não é fazer o que você gosta.
É gostar do que faz.*

“Eu trabalho para a empresa tal.” Este é um dos maiores erros que você pode cometer contra si mesmo: pensar que trabalha para alguém, para outra pessoa ou para uma empresa.

A grande meta
da educação
não é o
conhecimento
mas sim a ação.

Herbert Spencer

Você trabalha para você!!! A empresa em que você está trabalhando lhe dá um espaço, com mesa e telefone, ou outros equipamentos, apoio de secretária e outros benefícios, mas no fundo você não trabalha para os outros. Você (reconhecendo isso ou não) está sempre trabalhando para si mesmo. Não interessa que seja o empregado. Você será eficiente na medida em que seu trabalho estiver rendendo frutos não só para a empresa, mas também para você. Se for assim, você estará trabalhando bem. Será um ótimo funcionário de qualquer empresa, porque sabe que trabalha para si próprio e o faz com entusiasmo.



CAPÍTULO 17



O AZAR PODE SER SORTE

“Ah! Mas fulano é de sorte”, é o que alguns sempre dizem. Sorte NÃO existe. Sorte é quando **preparação encontra oportunidade.**

Em 1975, eu morava em Teófilo Otoni, uma cidade do Nordeste de Minas Gerais. Numa sexta-feira à tarde, recebi o telefonema de um hotel dizendo que havia um hóspede com dor no peito. Eu me preparava para um fim de semana prolongado e pedi que chamassem outro cardiologista. Mas alegaram que já haviam feito isso, sem êxito. Assim, aceitei. Fiz um eletrocardiograma na pessoa e diagnostiquei um infarto do miocárdio. Le-

- XVII -

UNIDADE SEM COMPLEXIDADE

Um por todos, todos por um

Nós todos fazemos parte de uma energia "Gestalt", denominada Universo: infinito, Deus, fonte, etc. – há muitas maneiras de referir-se a uma coisa só, que é esse Todo. Tudo o que pensamos, dizemos ou fazemos contribui de uma forma positiva ou negativa para a vibração do Todo.

Se sua existência é vivenciada por medos e desarmonia, sua contribuição é negativa para a frequência vibratória geral. Por outro lado, vivendo harmonicamente, respeitando sua relação com o outro, empenhando-se em pensar globalmente e agir localmente com a mesma coerência, você está contribuindo para o sucesso universal.

O sucesso universal e o seu sucesso pessoal sempre ocorrem juntos: são interdependentes.

vei-o para o hospital. Lá, o paciente perguntou-me se eu conhecia seu filho, Peter Maroko. Disse-lhe que conhecia seus trabalhos de cardiologia, mas não pessoalmente. Peter era chefe do Departamento de Pesquisas da Universidade de Harvard. Dois dias depois, Peter chegou de Harvard para ajudar-me no tratamento do pai dele. Isso durante 15 dias. Na véspera de sua partida, eu tinha que dar aula para um grupo de médicos do hospital, de especialidades diferentes, sobre arritmias no infarto agudo do miocárdio. Como Peter iria assistir à aula, pedi licença aos meus colegas para elevar o nível da palestra. Todos concordaram. No final da aula, Peter veio a mim e perguntou-me: "Você gostaria de ir para Harvard?"

Quando as pessoas ouvem esta história, costumam comentar: "Lair, você é uma pessoa de sorte. Estava numa cidade do Nordeste de Minas Gerais e, de repente, é convidado para a Universidade de Harvard!" Sorte coisa nenhuma. Eu estava preparado. Havia estudado muito e a oportunidade apareceu. Se não me preparasse com profundidade, jamais teria recebido o convite.

Esteja preparado, pois as oportunidades aparecem a todo momento. Quem não está preparado perde as oportunidades, e muitas vezes nem as percebe, da mesma forma que o cachorro e a vaca são visíveis apenas para os olhos avisados (figuras 3 e 4).

Era uma vez um menino pobre que morava na China e estava sentado na calçada do lado de fora da sua casa. O que ele mais desejava era ter um cavalo, mas não tinha dinheiro. Justamente nesse dia passou em sua rua uma cavalaria, que levava um potrinho incapaz de acompanhar o grupo. O dono da cavalaria, sabendo do desejo do menino, perguntou se ele queria o cavaleiro. Exultante, o menino aceitou. Um vizinho, tomando conhecimento do ocorrido, disse ao pai do garoto: "Seu filho é de sorte!" "Por quê?", perguntou o pai. "Ora", disse ele, "seu filho queria um cavalo, passa uma cavalaria e ele ganha um potrinho. Não é uma sorte?" "Pode ser sorte ou pode ser azar!", comentou o pai.

O menino cuidou do cavalo com todo zelo, mas um dia, já crescido, o animal fugiu. Desta vez, o vizinho diz: "Seu filho é azarento, hein? Ele ganha um potrinho, cuida dele até a fase adulta, e o cavalo foge!" "Pode ser sorte ou azar", repetiu o pai.

*Sorte é quando preparação
encontra oportunidade.*

O tempo passa e um dia o cavalo volta com uma manada selvagem. O menino, agora um rapaz, consegue cercá-los e fica com todos eles. Observa o vizinho: "Seu

filho é de sorte! Ganha um cavalo, cria, ele foge e volta com um bando de cavalos selvagens." "Pode ser sorte ou pode ser azar", responde novamente o pai.

Mais tarde, estava o rapaz treinando um dos cavalos, quando cai e quebra a perna. Vem o vizinho: "Seu filho é de azar! O cavalo foge, volta com uma manada selvagem, o garoto vai treinar um deles, quebra a perna." "Pode ser sorte ou azar", insiste o pai.

Dias depois, o reino onde morava declara guerra ao reino vizinho. Todos os jovens são convocados, menos o rapaz que estava com a perna quebrada. O vizinho: "Seu filho é de sorte..."

Assim é na vida, tudo que acontece pode ser sorte ou azar. Depende do que vem depois. O que parece azar num momento pode ser sorte no futuro, ou vice-versa.



- XVIII -

CONHECIMENTO E SABEDORIA

Inteligência a serviço do Ser

Sabedoria é o uso inteligente do conhecimento consciente e inconsciente.

Experiência associada a **profunda reflexão** constituem um modelo eficaz de atingir sabedoria.

Aquele capaz de profunda reflexão interna descobrirá os **segredos do Universo**, pois é lá, no eu interior, que eles estão guardados.

Sabedoria é manifestada por acuidade de percepção e flexibilidade de ação.

Se o que você está fazendo não está funcionando, pare, pense, analise e decida uma nova ação. Continuar agindo da mesma forma e esperar resultados diferentes é manifestação de insanidade mental.

Agir pode significar, às vezes, nada fazer. Fazer o "nada" constitui, em muitas ocasiões, estar "fazendo" o que precisa ser feito.

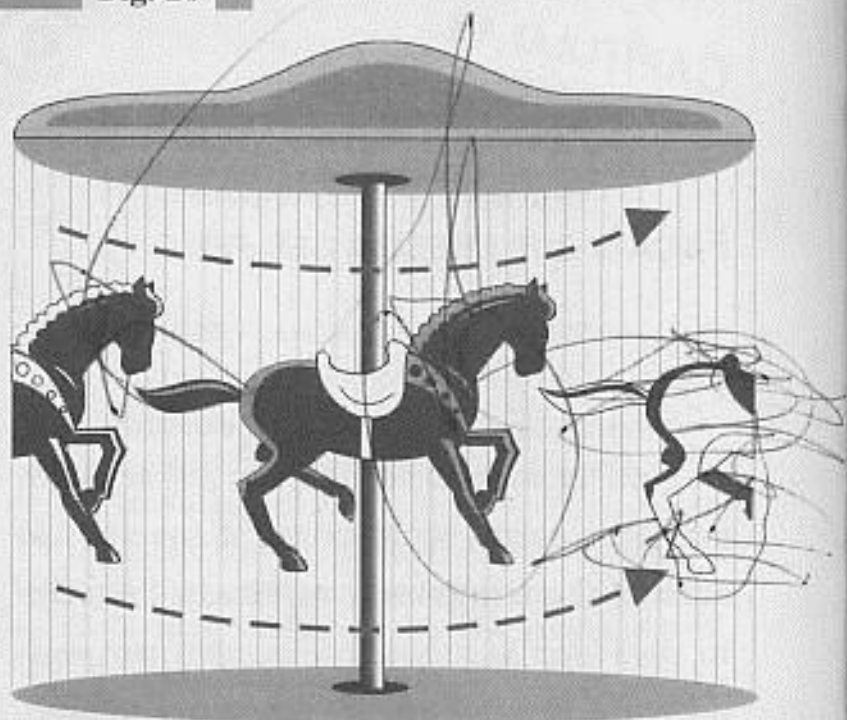
CAPÍTULO 18



FAÇA O QUE PRECISA SER FEITO

Para ter sucesso na vida, um dos segredos é fazer as coisas acontecerem. Conversa não adianta. O que interessa é **resultado**. Entretanto, para fazer as coisas acontecerem nem sempre você tem que realizá-las por si mesmo. Existe uma coisa chamada **delegação**, que pouca gente usa. "Não, eu não confio em ninguém; os outros não vão fazer tão bem quanto eu." Ora, você tem que delegar justamente para quem não faça tão bem quanto você. Nunca delegue para alguém que faça tão bem quanto você; faça você mesmo, caso contrário não estará delegando e sim transferindo responsa-

Fig. 20



bilidade. Delegar é dar oportunidade para outra pessoa treinar. É preciso aprender fazendo, deixando as pessoas errarem.

Outra questão importante para ter sucesso no trabalho é saber distinguir eficiência de eficácia. Observe a figura 20.

Esse cavalo é muito eficiente em rodar no carrossel, mas sua eficácia para a locomoção é nenhuma, pois ele não vai a lugar algum. Existem pessoas fazendo como um cavaleiro de carrossel: trabalham, trabalham, mas

não têm resultado na vida. Existe uma história clássica que demonstra esta diferença:

Há muitos anos, nos Estados Unidos, quando se comprava uma geladeira nova guardava-se a antiga num canto do quintal, ou no sótão. Essas geladeiras antigas fechavam com travas. As crianças iam brincar nesses lugares e muitas vezes se trancavam dentro dessas geladeiras, sem conseguir sair. Algumas crianças morreram asfixiadas. Então foi elaborado um sistema para ensinar as crianças a saírem das geladeiras. Inicialmente, os fabricantes teriam que produzir estes aparelhos com travas internas, que permitissem que as crianças pudessem abrir as portas por dentro. Em seguida, seria feita uma ampla campanha educativa, a nível nacional, ensinando isso às crianças. Quando tudo estava pronto para ser implementado, os construtores já contratados e a data nacional marcada, apareceu alguém que fez parar tudo, dizendo: "Não é preciso nada disso; basta colocar ímãs nas portas das geladeiras", de modo que se alguém ficasse trancado bastaria empurrar a porta que ela se abriria. Toda aquela eficiência que seria usada para fazer a instrução de milhões de crianças mostrou-se desnecessária diante da eficácia do novo sistema.

*Eficiência é fazer bem-feito.
Eficácia é fazer o que precisa ser feito.*

O negócio não é só fazer a coisa bem-feita. É fazer a coisa certa. Com esta simples mudança de atitude você pode passar a ganhar mais dinheiro e a ter muito sucesso em suas atividades. Sempre que estiver pronto para iniciar qualquer atividade, pergunte a si próprio: "Isto precisa realmente ser feito?" E não gaste nisso sua energia se a resposta for "não".



dinheiro, precisa fazer e precisa que seu produto tenha comprador.

Entre o dinheiro e o comprador há várias características importantes, uma das quais é o **comprometimento com qualidade**. Hoje, se você não está comprometido em fazer um produto de primeira categoria, você nem tem o direito de entrar em campo para jogar. Qualidade deixou de ser uma vantagem competitiva para ser uma necessidade. Ninguém mais está querendo fazer produtos de segunda categoria. Todo mundo está investindo em qualidade. Então, qualidade hoje não é vantagem competitiva. É importante entender isso.

...

Quando o
patrão senta,
o empregado
deita.

Comandante
Rolim Amaro

Outra característica de um negócio é que ele precisa ter um processo constante de **inovação**. Isso porque o mercado muda, e quando isso ocorre, há uma mudança de demanda. Então, se você não estiver sempre inovando, fazendo diferente, você dança. Para isso você tem que saber antecipar o futuro. Quando pilota um carro, você tem que ver quarteirões à sua frente. Quando pilota um jato, você tem que ver milhas à sua frente. Então, dependendo da velocidade do seu negócio, você tem que antecipar o futuro nessa mesma proporção, se não você bate.

*Seu negócio não pode prosperar
se você não estiver sempre inovando.*

Eu vou lhe dar um exemplo típico. Há mais de 10 anos, a companhia telefônica americana desenvolveu o chamado videofone. Ou seja, você liga da sua casa para alguém e consegue ver o interlocutor, e vice-versa. Houve uma inovação por parte dessa companhia telefônica, mas não houve antecipação. O consumidor na época não estava preparado para pagar o que era necessário para falar no videofone. O produto foi então colocado numa prateleira porque – por mais inovação que tivesse, por mais excelência que tivesse – não havia na época comprador para ele. Agora, só 10 anos depois, ele está sendo relançado nos Estados Unidos, a um preço mais em conta.

Então, para estruturar um negócio, você tem que ter **excelência**, que é fazer com qualidade, tem que estar constantemente inovando, para acompanhar a demanda do mercado, e tem que ser capaz de antecipar o futuro, porque nós vivemos num mundo de muita velocidade. Lembre-se de que quanto maior a velocidade em que você se locomove, maior tem que ser sua habilidade de antecipar o futuro.

• • •

Imagine três indivíduos do mesmo tamanho. Um é uma criança; o outro, um pigmeu; e o terceiro, um anão. Apesar de serem do mesmo tamanho, eles têm significados totalmente diferentes. A criança vai crescer, vai ultrapassar o pigmeu e o anão. O pigmeu não pode mais crescer porque já é adulto. Aliás, se o pigmeu crescesse ele ficaria totalmente deslocado no *habitat* dele. Onde já se viu um pigmeu alto? E o anão também não vai mais crescer, mas por outro motivo: porque ele tem um problema estrutural genético.

Então, quando você vê três empresas de um mesmo tamanho, uma pode ser uma criança, que vai crescer, vai ficar enorme. A outra pode ser um pigmeu, que nasceu para ser pequena, porque isso faz parte da natureza dela. E a terceira pode ser um anão, que não vai crescer porque nasceu com um defeito congênito.

...

Isso significa que você tem que estruturar muito bem seu negócio desde o início. Porque, se você não consegue um crescimento escalonado, se a sua empresa começa a crescer para todos os lados, sem coordenação, ela pode virar um anão. O que poderia ser um gigante vira um anão, por falta de estruturação e planejamento adequados.

Da mesma forma que não se deve colocar todos os ovos somente em um cesto, a **diversificação** é essencial para o seu negócio progredir e dar certo. Toda empresa

de um só produto, com um só mercado, corre um risco muito grande de aparecer um competidor mais forte ou de haver uma mudança de tecnologia e, de uma hora pa-

ra outra, aquele produto ser tirado de circulação.

Escolha desafios que o estimulem e que você tenha a capacidade de superar.

Então, quando você for investir em alguma coisa, lembre-se do processo de diversificação. Você pode começar fazendo só uma coisa. Mas não pode passar a vida toda fazendo só essa coisa, porque o mercado não vai

deixar. A Opel, que é uma das maiores fábricas de automóveis da Europa, começou produzindo máquinas de costura.

Não há nada errado em competir, desde que siga a regra do jogo. **Competição** tampouco exclui **cooperação**. Aliás, competição sem cooperação termina no chamado ganha-perde, e todo jogo ganha-perde se deteriora para perde-perde. Então, para criar no seu negócio uma situação de ganha-ganha, você tem que estabelecer uma competição sadia, uma competição com cooperação.

•
•
•
•
•





TENDO UMA VISÃO GLOBAL

Para manter um negócio você precisa também ser igual a um piloto de helicóptero: ter uma visão do conjunto e, quando necessário, poder se fixar no detalhe. Só que muita gente faz como o urubu. Fica rodando, rodando, rodando lá em cima, e quando desce, só encontra carniça. Aí não tem mais jeito, porque já passou a hora de intervir. Essa habilidade de cuidar do geral e do particular é uma habilidade que o seu cérebro tem, mas que precisa ser praticada.

A mesma coisa acontece com a **flexibilidade**, que é um requisito cada vez mais indispensável no mundo dos negócios. Hoje ganha não quem é maior, mas quem é mais rápido. Para acompanhar a velocidade com que as coisas acontecem, você tem que ter flexibilidade de decidir, flexibilidade de mudança e de adaptação. Isso faz uma enorme diferença nos resultados que você obtém na sua empresa.

*Hoje ganha não quem é maior,
mas quem é mais rápido.*

Você tem também que ter adaptação ao trabalho que faz. Há no mundo muitas pessoas profissionalmente mediocres porque nunca tiveram oportunidade de exercer o talento delas. É aquela história do jôquei de um metro e meio de altura que quer jogar basquete, ou vice-versa. Você nunca vai ser excelente numa coisa à qual não se adapta. Por exemplo, experimente contratar alguém que não gosta de detalhe para ser o contador da sua firma. A contabilidade não vai fechar nunca, porque não faz parte daquela pessoa o detalhe. Então, na contratação, é essencial determinar os atributos necessários para cada função e escolher a pessoa que os preencha. Ai, sim, você vai fazer o encaixe perfeito e, em consequência, a produtividade vai aumentar.

Você trabalha não só pelo prazer de trabalhar, como pela necessidade de sobreviver. Tem que haver, portanto, uma remuneração.

Nos Estados Unidos foi feito um estudo que concluiu o seguinte: se você duplicar hoje o salário de todos os seus funcionários, daqui a 12 meses eles estarão fazendo as mesmas reclamações. O que esse estudo mostrou é que a remuneração não pode ser só financeira. Remuneração inclui também uma remuneração emocional. Ou seja, é importante se sentir fazendo parte daquilo que você está produzindo. É importante você se realizar no trabalho, porque o trabalho é um lugar de auto-realização. Se você consegue se realizar no trabalho, pelo menos metade da sua vida você está passando bem, satisfeito. Então, não é só o dinheiro que conta.

*Toda remuneração deve incluir também
uma remuneração emocional.*

Tudo o que é importante na vida, você sabe, é **por escrito**. No seu negócio também. Então é importante, através de memorandos, relatórios, etc., você documentar tudo o que sua empresa faz. Não precisa exagerar, escre-

vendo memorando para tudo. Porém as coisas mais importantes, as coisas essenciais, devem ser colocadas no papel.

A aparência do seu negócio é tão importante quanto a sua própria.

Essa preocupação com a **objetividade** deve também prevalecer nas reuniões. Está provado que os executivos gastam muito mais tempo do que gostariam em reuniões. Chega um ponto em que eles não conseguem mais trabalhar. Vão de uma reunião para outra, de uma reunião

Um dos grandes prazeres da vida é fazer algo que os outros achavam que você não seria capaz. /

para outra, e deixam de fazer o que gostariam. Então, quando você abrir uma reunião, deixe claro, para todos que estão participando, qual é o objetivo daquela reunião. Só assim você poderá sair dela com o resultado que procurava.

Se você já estruturou seu negócio, se o dinheiro já começou a voltar para você produzir mais, então é hora de preocupar-se com uma outra coisa: a **comunicação**. Tão importante quanto fazer alguma coisa é o modo como se apresenta essa coisa.

E a aparência? Tanto quanto a sua aparência pessoal, é importante a aparência que você dá ao seu negócio. Durante muito tempo pensou-se que quanto mais suja, quanto mais crosta de graxa tivesse no chão, mais uma fábrica ou uma oficina eram produtivas. Aquela sujeira, aquela graxa, simbolizavam trabalho. Os japoneses mudaram esse conceito. Você vai a uma indústria japonesa – pode ser de carros, de navios, de qualquer coisa – e encontra tudo absolutamente limpo. Há aquários com peixinhos, no meio dos galpões, para comprovar que tudo ali, inclusive o ar, é perfeitamente limpo. E os japoneses, em nenhum instante, passaram a produzir menos por causa disso... Limpeza hoje é sinônimo de produtividade.

O pensamento,
sob qualquer
forma, aciona a
força criadora do
indivíduo.

Lauro Trevisan



CAPÍTULO 21



AMANHÃ DE MANHÃ

Outra ponta na estrela do Sucesso é a **ambição**.

A ambição está na base de tudo. Sem o desejo de se conseguir alguma coisa, não a conseguiremos. Tudo o que você faz na vida começou com um desejo, uma ambição. Se alguém chega à conclusão de que não precisa de mais nada na vida, conclui também que está na hora de morrer.

Uma vez, após ministrar nos Estados Unidos este curso sobre Sucesso, um senhor na primeira fila levantou e disse: "Concordo com

tudo o que você falou até agora, mas eu dirijo um carro de entrega de biscoito há 30 anos; acordo às cinco horas da manhã, pego meu carro e vou às padarias; volto e lavo o carro, já preparando tudo para o dia seguinte. Estou quase aposentado e pretendo continuar a dirigir meu carrinho: não quero coisas novas e difíceis a partir de agora.” Respondi: “Meus parabéns, alguém tem que entregar os biscoitos. O que não é certo é ficar dirigindo carrinho de biscoitos e culpando o governo, a inflação, os inimigos ou qualquer outro motivo, por não fazer outras coisas. Desse jeito não se vai para a frente! Ninguém deve ficar culpando os outros por não ter satisfação na vida. Deve, sim, olhar para si próprio e puxar de dentro de si a ambição positiva, a vontade de prosperar.”

Se você continuar fazendo o que sempre fez, vai continuar conseguindo o que sempre conseguiu. Se você quer coisas diferentes, tem que fazer alguma coisa diferente. Isto não significa fazer coisas absurdas, mas pequenas coisas repetidas diariamente.

Se eu sair da Europa de avião em direção ao Brasil, com apenas um grau de diferença na rota eu posso terminar em Porto Alegre ou em Manaus. Na saída, uma pequena diferença não é quase nada, mas ela se capitaliza à medida que o tempo passa, e no final faz uma grande diferença no destino, ou seja, no resultado.

Não estou pretendendo que as pessoas se transformem em supergênios da noite para o dia, mas apenas que assumam novas atitudes em pequena escala, mu-

dando alguns graus em sua rota e firmando um destino realmente bem-sucedido. Acabe de ler este livro com idéias diferentes: o que vai fazer de novidade amanhã de manhã? Vai cuidar mais de seu corpo? Vai comer menos? Vai fazer ginástica? De que tipo? Procure o princípio do prazer, fazendo aquilo que você gosta de fazer. Corra, se gostar de correr. Caso contrário vai desistir logo. Você deve fazer as coisas sem precisar de muita força de vontade. Espontaneamente. Em harmonia com suas aspirações mais íntimas.

Não consigo entender como alguém pode dizer: "Daqui pra frente não tenho mais nada para fazer", tendo tanta coisa para se resolver no mundo. Os cardiologistas sabem que, após a aposentadoria, o risco de morte triplica em relação ao grupo da mesma faixa etária que está na ativa. As pessoas que vivem mais são aquelas que estão sempre em atividade.

Contrate o
melhor pessoal
possível ao
seu alcance
e delegue.

Quando eu me levanto, na segunda-feira, e vejo que tenho 15 problemas para resolver, isso me deixa muito feliz, porque significa que a sociedade precisa de mim.

...

Alguns dizem: "Ah, não vou conseguir fazer, isto é impossível." E pensando assim, mesmo que se esforcem, não conseguem, porque não acreditam.

Sabe o que é impossível? É aquilo que ninguém faz até que alguém faça. Existem tratados nas bibliotecas médicas explicando por que o homem não pode correr uma milha em menos de quatro minutos. Muita pesquisa feita, milhares de páginas escritas comprovando isso. Até que Roger Benister, um estudante de medicina, correu. No mesmo ano, 19 outros atletas o fizeram. Até Roger Benister fazê-lo, isto era impossível. Hoje, quando alguém consegue, nem é mais notícia. É trivial, como dizer que a Terra é redonda.

*Se você continuar fazendo o que sempre fez,
vai continuar obtendo o que sempre obteve.*

Quando dizemos que é possível curar uma fobia em cinco minutos, muitos dizem ser impossível. Do mesmo modo que seria impossível vir de Lisboa ao Rio em quatro horas no tempo das caravelas. Hoje, os aviões supersônicos fazem isso. Vivemos e trabalhamos num sistema onde quase tudo é possível. Basta ousar e querer.

•
•
•
•



CAPÍTULO 22



SUA VIDA EM SUAS MÃOS

Diferença de domínios: o cardápio é um território, a comida é outro. Você não come o cardápio; este pode vir escrito a ouro e a comida ser péssima. Da mesma forma, a figura 21 exemplifica a diferença entre os territórios do pensar e do agir. Muitas pessoas vivem a vida como observadoras: ficam assistindo a vida passar. Uma das razões desse distanciamento é que somos controlados pelo hemisfério esquerdo do cérebro.

“Homem não chora.” Depois aparece um câncer, um enfarte, e não sabemos por quê. As coisas têm que ser certinhas: “Deus me li-

vre se vovô descobrir com quem voltei esta noite. O que o vizinho vai falar, o que o pessoal vai pensar..."

Chega um momento em que você está vivendo a vida dos outros, não a sua.

Para ensinarmos como se faz para passar ao domínio do agir, acho importante transmitir o conceito de **precessão**. Este termo veio da física. Precessão é quando um corpo em movimento interfere em outro corpo também em movimento, num ângulo de 90 graus.

Se você perguntar à abelha qual é a sua função, ela responderá: "Fazer mel." Isto é o que a abelha pensa; mas quando vai à flor pegar o néctar, ela a poliniza num ângulo de 90 graus. Esta polinização é o mais importante, é responsável pela reprodução das flores. Nós podemos viver sem o mel, mas não sem a vida vegetal.

Isto é precessão: você vai fazer uma coisa e, num ângulo de 90 graus, ocorre outra mais importante. Tudo o que aconteceu de bom na sua vida, ocorreu por precessão. Por exemplo: você não levantou um dia e disse: "Vou conhecer minha mulher." Não, você foi a algum lugar e lá conheceu alguém por quem se apaixonou e casou.

É verdade que não é possível descobrir a pedra filosofal; mas é bom que a procuremos. Pois, no decorrer dessa procura, descobriremos muitos segredos úteis que não estávamos procurando.

Bernard Fontenelle

No entanto, para a precessão ocorrer é preciso uma condição *sine qua non*: **Ação**. Infelizmente não fomos educados neste domínio, e nem sempre é fácil passar para ele. “Quando eu tiver lido mais esses quatro livros, estarei preparado para dar aula a respeito.” Sempre haverá mais livros novos – lembre-se que o conhecimento da Humanidade atualmente dobra a cada quatro anos. “Eu ainda não estou preparado; deixe-me mentalizar mais um pouco...” E assim a vida vai passando.

Fig. 21



Conhecimento é poder em potencial, só se tornando poder quando muda de território (pensar → agir) (figura 21).

...

*A vida que você leva
foi por você criada.*

Goethe dizia: "Se você pensa que pode ou sonha que pode, comece. Ousadia tem genialidade, poder e mágica. Ouse fazer e o poder lhe será dado. Comece, comece, comece; aja, aja, aja."

Henry Ford dizia: "Se você pensa que pode ou pensa que não pode, de qualquer modo você está certo." A vida que você leva foi por você criada e não pelas circunstâncias.

Vamos terminar este livro com uma pequena história:

Em uma vila da Grécia, vivia um sábio famoso por saber sempre a resposta para todas as perguntas que fossem feitas. Um dia, um jovem adolescente, conversando com um amigo, disse: "Eu acho que sei como enganar o sábio. Vou pegar um passarinho e o levarei, dentro da minha mão, até o sábio. Então, perguntarei a ele se o passarinho está vivo ou morto. Se ele disser que está vivo, espremo o passarinho, mato-o e deixo-o cair no chão; mas se ele disser que está morto, abro a mão e o deixo voar" (figura 22). Assim, o jovem chegou perto do sábio e fez a pergunta: "Sábio, o passarinho em minha mão está vivo

Lembre-se
sempre que tudo
isso começou
com um
camundongo.

Walt Disney



Fig. 22

Quando você nasceu, os outros sorriram e você chorou. Viva a sua vida de modo que quando você morrer, ocorra exatamente o oposto.

Provérbio Indígena
Sioux

ou morto?" O sábio olhou para o rapaz e disse: "Meu jovem, a resposta está em suas mãos!"

O mesmo digo eu. Você recebeu neste livro uma série de informações e orientações que poderão modificar sua vida. É você quem decide. A maneira como vai usar esses conhecimentos depende só de você. O sucesso esteve e estará sempre em suas mãos.



CURSOS DO DR. LAIR RIBEIRO

SINTONIA

O objetivo do curso Sintonia é melhorar seu desempenho nas relações pessoais e profissionais, através de inéditas técnicas de treinamento. Ao participar deste programa, de um modo estimulante e interativo, você terá nova percepção de si mesmo e da maneira como conduz sua vida.

Desenvolverá novos recursos que produzirão excelentes resultados de modo imediato e duradouro. Entre outras técnicas de aprendizado, Sintonia é baseado em:

- *Programação neurolingüística (PNL)*, que constitui, atualmente, a mais poderosa técnica de reestruturação mental. É a disciplina que ensina como utilizar seu cérebro de maneira a produzir os efeitos que você deseja.
- *Técnicas de Aprendizado acelerado*, baseadas nos trabalhos do búlgaro Dr. Georgi Lozanov, com música específica para a liberação da criatividade e expansão mental.
- *Técnicas de Pensamento lateral*, desenvolvidas na Inglaterra pelo Dr. De Bono. Com essas técnicas você será capaz de utilizar bem os dois hemisférios cerebrais (direito e esquerdo) e, com isso, aumentar o poder da mente.

Sintonia é um programa apresentado na forma de curso participativo, com duração de três dias. Através desta nova tecnologia de treinamento você estará capacitado a:

- Desenvolver hábitos sadios e produtivos.
- Trabalhar em equipe, aprimorando colaboração e criatividade.

- Estabelecer melhor sintonia com as outras pessoas.
- Abrir novas alternativas em sua vida.
- Maximizar o sucesso pessoal e profissional.
- Manter objetividade e aumentar produtividade.
- Utilizar, com facilidade, seu poder pessoal.
- Confiar na sua intuição.

“Este foi, sem dúvida nenhuma, um curso que provocou uma profunda e positiva transformação pessoal na minha vida.”

Eva Wilma, atriz - São Paulo

“Este curso mudou por completo o comportamento de minha mulher, porque seu medo de viajar terminou. Isto possibilitou muitas e novas viagens, em que o temor foi substituído por alegria.”

Luiz Paulo Souza Lobo, Grupo Morada - Rio de Janeiro

“Houve uma grande transformação no nosso ambiente de trabalho. Recomendo seu curso para todos os gerentes da companhia.”

Joe Zack, Ciba Geigy, NJ - EUA

CRIANDO SEU FUTURO

Um futuro feliz, repleto de realizações pessoais, é a meta do ser humano. O homem tem o poder de criar o que realmente quer na sua vida. No momento em que ele tiver consciência dessa realidade, tudo começará a acontecer. Utopia? Não. Através de técnicas especiais pode-se utilizar mais a capacidade cerebral.

O alinhamento do subconsciente – consciente – superconsciente permitirá eliminar auto-sabotagens, proporcionando a habilidade de efetuar escolhas fundamentais na vida.

Do mesmo modo que se possui memórias do passado, poderão ser criadas memórias do futuro. Este curso vai ensinar como se deve proceder para atingir as metas com muito mais precisão e facilidade.

...

Criando & Mantendo

SUCESSO EMPRESARIAL - Reengenharia Virtual

Nós estamos vivendo em tempos de grandes e rápidas transformações. O conhecimento humano cresce exponencialmente, os desafios são cada vez maiores e o dia continua tendo 24 horas.

A Revolução Industrial fez com que nós mudássemos o modo de fazer as coisas neste planeta. A Revolução Digital está mudando o nosso modo de ser. Bem-vindo ao novo mundo, que estará sempre se renovando para todo o sempre,

Business representa hoje uma oportunidade para pessoas comuns realizarem façanhas geniais e extraordinárias.

Com todas estas mudanças, o *Business* também mudou. Sucesso no passado não garante sucesso no futuro. Você hoje tem que ser mais navegador do que estrategista, mais *networker* do que hierárquico, mais flexível do que rígido.

Este curso é baseado num tripé:

1. EXCELENCIA PESSOAL

Enfatizando aspectos de autogerenciamento, liderança, negociação e motivação. Discutindo assuntos relacionados com integridade, visão, criatividade (criar o inesperado e fazê-lo útil) e intuição (tomando decisões corretas com dados incompletos).

2. INOVAÇÃO EMPRESARIAL

Definindo a identidade empresarial, analisando aspectos culturais da empresa, demonstrando como o trabalho em equipe pode ser um meio de dividir preocupações e multiplicar realizações. Avaliando os processos de reengenharia e como se beneficiar deles.

3. ANTECIPAÇÃO MERCADOLÓGICA

Criando novas realidades por meio de mudança de paradigmas. Fazendo o diagnóstico do problema empresarial, instituindo a terapia e monitorando os resultados. Lidando com ambiguidade e complexidade utilizando o conceito de corporações virtuais. Usando o *marketing* como uma maneira de pensar no sentido de criar oportunidades inexistentes para a empresa.

Baseando-se neste tripé o Dr. Lair Ribeiro vai mostrar a você, através de surpreendentes conceitos e revelações, o melhor caminho para que sua atuação seja ainda mais poderosa e criativa neste Universo em mutação.

A MÁGICA DA INFLUÊNCIA

Poder Pessoal Independente das Circunstâncias

Um dos mais importantes potenciais do ser humano é a habilidade de se comunicar e influenciar pessoas através da comunicação.

Depois da sobrevivência, influenciar através da comunicação é a mais básica e vital de todas as necessidades. O sucesso de uma empresa pode depender disto.

Por que será que algumas pessoas têm esse "mágico talento" e são capazes de influenciar os outros, levando-os a absorverem suas idéias ou adquirirem seus produtos e serviços?

O mais fascinante é que esse "mágico talento" não é privilégio, apenas, de uma pequena minoria. Pode ser adquirido por qualquer ser humano, em qualquer fase da vida.

Neste curso o Dr. Lair Ribeiro mostra, de maneira convincente, como é possível ampliar de forma significativa o poder de persuasão da equipe dirigente de sua empresa:

- Controlar qualquer situação;
- Conquistar confiança e credibilidade;
- Usar o poder da sugestão;
- Apresentar suas idéias de modo irresistível;
- Vencer resistências e objeções;
- Evitar ser manipulado;
- Fazer as pessoas concordarem com você.

COMUNICAÇÃO GLOBAL

Aumentando Sua Inteligência Interpessoal

Os problemas internos de comunicação de uma empresa podem ser significativamente resolvidos se cada dirigente de sua empresa for capaz de se comunicar de maneira simples e eficaz.

A maneira como nos comunicamos (ouvindo e falando) geralmente passa despercebida por nós mesmos. No entanto, é ouvindo e falando que nos relacionamos com nosso universo (família, amigos e colegas), fechamos negócios e criamos nossa identidade pública.

Linguagem cria realidade e Comunicação é ação!

A comunicação, quando eficaz, nos permite intervir e criar o nosso mundo do modo como desejamos. Existe um tipo de linguagem que não gera ação e outro tipo que gera ação – ou seja, faz alguma coisa acontecer no Universo. Esta diferença é que nos faz ser um “passageiro” ou um “motorista” do ônibus da nossa vida.

Este curso lhe ensinará a:

- Distinguir que tipo de linguagem gera ação.
- Ouvir o dito e o não-dito e identificar possibilidades, gerando confiança mútua naqueles com quem você se comunica.
- Ser mais persuasivo na comunicação.

Boa intenção é insuficiente para produzir resultados positivos. O significado da sua comunicação é o resultado que você obtém.

DIFERENÇAS ENTRE O HOMEM E A MULHER

A Bíblia nos traz a história inicial do relacionamento entre o homem e a mulher. Adão não estava muito interessado em comer a maçã. Eva o induziu... A partir daí, o conflito na convivência entre homens e mulheres passou a ser uma constante na história da humanidade. Um sexo tem dificuldade de entender o outro.

As mulheres estão sempre questionando:

- Por que os homens são como são?
- Por que os homens não conseguem escutar o que as mulheres têm para dizer?
- Por que os homens estão sempre preocupados com sexo?

Os homens estão sempre questionando:

- Por que as mulheres falam tanto?
- Por que as mulheres são tão emotivas?

Embora os sexos "troquem chumbo grosso", culpando-se mutuamente, a animosidade tem uma explicação plausível. Existem diferenças biológicas, culturais e psicológicas que precisam ser consideradas, porque são essas diferenças que provocam esse estado de coisas.

O cérebro feminino é tão diferente do masculino que esta diferença, por si só, justificaria qualquer polêmica.

Dr. Lair Ribeiro ensina a receita para corrigir as distorções e ajuda um sexo a entender melhor o outro.